

# LE POINT ÉCO

[www.strasbourg.cci.fr](http://www.strasbourg.cci.fr)

MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

## La mise en lumière de l'hôtel consulaire

6

### TIC

#### La vente en ligne

**16** Le « must » absolu d'une économie dynamique

### CRÉATION

#### Soutien aux entrepreneurs

**30** Les PFIL et la CCI : une synergie

### MÉTIERS

#### Producteurs laitiers

**48** 640 producteurs, 48 850 vaches à lait, 1 % de la production nationale de lait

## COMMERCE

### [Salon du chocolat de Paris]

#### > Marquise de Sévigné, 1<sup>er</sup> prix «Praliné»

Le concours «Awards du chocolat» récompense chaque année les meilleures réalisations chocolatières. Placées sous le signe de l'élégance et du goût, ces distinctions représentent pour les chercheurs en sensations gourmandes que sont les artisans chocolatiers la récompense suprême de leur créativité, de leur audace et de leur savoir-faire. Parmi les vainqueurs 2005, désignés lors de la 11<sup>e</sup> édition internationale du salon du chocolat à Paris, le «Piémontais» Marquise de Sévigné. Ce bonbon praliné aux noisettes du Piémont, qui fait partie de la nouvelle ligne de ganaches et pralinés «Créations de la Marquise» de la chocolaterie Schaal à Geispolsheim, a obtenu le premier prix dans la catégorie «Praliné». Une reconnaissance officielle qui récompense le travail accompli et un encouragement supplémentaire à poursuivre sur le chemin choisi par Jean-Paul Burrus, président de Marquise de Sévigné, et défini par la charte qualité de l'entreprise depuis 1999.

[Site] [www.marquise-de-sevigne.com](http://www.marquise-de-sevigne.com)

#### > Sommer lance l'amer de Noël

Fabriqué par la maison Klein-Wanner (Ingwiller), l'amer Sommer est bien connu des Alsaciens. Après le Sommer l'authentique, le Sommer sans alcool, le sirop de citron spécial Amer et la Fleur de Sommer, un amer à l'eau-de-vie de bière, voici l'Amer Sommer, recette de Noël. Ce nouvel apéritif est un mélange subtil d'infusions de cannelle et d'anis vert agrémenté d'arômes de pain d'épices. Vendu en grande distribution, en édition limitée, il se distingue par une étiquette rouge aux reflets argentés, suggérant les réjouissances de fin d'année. À consommer avec modération.

[Site] [www.amersommer.com](http://www.amersommer.com)

## Une nouvelle ligne de conditionnement fûts

**L**e groupe Heineken a investi 6 M€ dans une ligne de conditionnement fûts à Schiltigheim. Ultra moderne et sécurisée, elle permet la mise en fûts de toutes les bières proposées sur le marché, de la pression sans alcool aux bières de spécialités. Capacité : 600 fûts par heure. Cet investissement s'inscrit dans le programme du groupe, sur dix ans, destiné à relancer le marché de la bière en adaptant notamment les outils et technologies à ces enjeux. À Schiltigheim, la nouvelle ligne offre une augmentation de la capacité de production de 50%. Tous les formats y sont conditionnés, de 20 à 50 l. Le fonctionnement de la ligne est intégré dans la procédure qualité, validée par les certifications Iso 9001 et Iso 14001. Implantée sur le site de Schiltigheim depuis 1862, intégrée au groupe Heineken\* en 1972, la brasserie alsacienne bénéficie aujourd'hui d'équipements de haute technologie : six silos, huit cuves de brassage, 32 tanks Appollos d'une capacité de 5 000 hl chacun, un groupe pour le conditionnement des boîtes, deux pour celui des bouteilles, dont une ligne entièrement rénovée de 60 000 bouteilles/heure...

228 personnes sont employées à la brasserie, qui produit six marques, 239 millions de bouteilles, 138 millions de boîtes et 1,2 millions de fûts.



\* Frans Eusman est le nouveau président de Heineken France. Entré dans une filiale néerlandaise du groupe en 1987, directeur financier de Heineken France de 2000 à 2003, il rejoindra ensuite Heineken International en qualité de directeur des affaires financières et membre du comité exécutif.

[Site] [www.heineken.fr](http://www.heineken.fr) [Contact] 03 88 19 58 00

## SERVICES

### [Aménagement du territoire]

#### > Les plans locaux d'urbanisme en cours Avec la CCI, faites vous entendre

Les plans locaux d'urbanisme (PLU) des communes suivantes sont en cours d'étude : Altenheim, Dorlisheim, Eckartswiller, Ichtratzheim, Lipsheim, Marmoutier, Mittelbergheim, Mommenheim, Neuve Église, Niederschaeffolsheim, Obernai, Offendorf, Printzheim, Rosheim, Steinbourg, Stotzheim, Pays de Wissembourg (Rott - Ingolsheim - Cleebourg / Bremmelbach Hunsbach - Drachenbronn / Birlenbach - Riedseltz - Seebach - Wissembourg).

**Les entreprises localisées dans ces communes et qui auraient un problème d'urbanisme ont la possibilité de faire appel à la CCI.**

[Contact CCI]

Barbara Calligaro, 03 88 75 25 28

### [Eurodistrict Strasbourg – Ortenau]

#### > Convention signée

Offenbourg, Lahr, Achern, Oberkirch, Kehl, les maires des cinq villes principales de l'Ortenaukreis, le Landrat Klaus Brodbeck, le président de la CUS, Robert Grossmann, le maire de Strasbourg, Fabienne Keller, ont signé la convention relative à la création de l'Eurodistrict Strasbourg-Ortenau. Une nouvelle étape vers la constitution d'une métropole européenne de 860 000 habitants sur le Rhin, et une base concrète pour la mise en chantier d'actions communes.

#### > «Red» : la radio eurodistrict est née

Accessible pour le moment sur un site Internet, la radio bilingue Red diffuse des informations en français, en allemand ou dans les deux langues. Créée à l'initiative de Franck Sellier, directeur du Cefppa, cette station indépendante a pour vocation pionnière de participer à la construction de l'Eurodistrict Strasbourg-Ortenau, dans le cadre de l'espace citoyen initié par les gouvernements français et allemand, les collectivités des deux rives du Rhin et les institutions

européennes. Fruit d'un travail de bénévoles, la radio propose à ses auditeurs des infos sur l'actualité de l'Eurodistrict, des chroniques et des reportages, des émissions culturelles trans-frontalières, une programmation musicale variée et novatrice. Si la participation à cette aventure vous intéresse, faites-vous connaître.

[Contact] [contact@radioeurodistrict.com](mailto:contact@radioeurodistrict.com)

[Site] [www.radioeurodistrict.com](http://www.radioeurodistrict.com)

#### > Agedis : maintenance informatique certifiée

Spécialisée dans la maintenance de matériels informatiques (serveurs et PC, systèmes d'impression, réseaux locaux ou distants), Agedis, labellisée MCP Microsoft, partenaire HP, vient d'obtenir la certification Iso 9001 version 2000. Un objectif de qualité résolument intégré par l'entreprise basée à Geispolsheim, qui assure également des prestations d'administration de systèmes informatiques et télécom pour des parcs de 3 à 100 PC et des services de location de très courte durée. Agedis, six salariés, est présente sur le marché régional depuis 1996.

[Contact] 03 88 66 14 39

[Site] [www.agedis.com](http://www.agedis.com)

> suite p. 4

## Le « must » absolu d'une économie dynamique

**16** En France, on constate une croissance fulgurante (bien que tardive) des transactions conclues par le biais du Net. Deux paramètres jouent un rôle important dans cette évolution : le changement des comportements d'achat et l'engagement plus prononcé des entreprises. <



## > Dossier Soutien aux entrepreneurs

### Les PFIL et la CCI : une synergie

**30** Le Bas-Rhin compte cinq plates-formes d'initiative locale (PFIL). Véritables impulsions à la création ou à la reprise d'entreprises, ces structures ont aujourd'hui quelques années de recul. Le point sur leur bilan, leur fonctionnement et leurs perspectives. <



#### 1 NOUVELLES

#### 6 INSTITUTION

> La mise en lumière de l'hôtel consulaire  
**163 sources, une puissance totale de 6,5 kW**

#### 8 TRANSPORTS

> Véhicules de transport de voyageurs ou de marchandises  
**Le chronotachygraphe numérique**

9 > TGV-Est : la fin des travaux de génie civil  
**Visite-chantier des élus de la CCI**

#### 10 AÉROPORT

> Air France à Entzheim  
**Pari lancé sur la qualité de l'offre et des horaires**

#### 11 LOGEMENT

> Le 1 % logement  
**Un versement utile**

#### 15 CULTURE

> Musées de Strasbourg  
**Appel au mécénat d'entreprise**

#### 22 COMMERCE

> Lathéral  
**Thés et chocolats : le haut du pavé**

22 > Pays de Bruche-Mossig-Piémont  
**Fédération des associations des professionnels : un savoir-faire qui s'exporte**

23 > Éco Idées  
**Un commerce 100 % nature**

#### 24 INDUSTRIE

> Gestion des risques opérationnels en entreprise  
**Gérer les risques, une préoccupation qui doit devenir prioritaire**

25 > Prestations CCI : le soutien à l'international de Verbal  
**Des idées innovatrices et un accompagnement efficace**

26 > Hoerdt  
**Tschoeppé : à la pointe du thermolaquage**

#### 27 INTERNATIONAL

> 9<sup>e</sup> édition Trophée Régional Export  
**La consécration des exportateurs alsaciens**

#### 36 SERVICES

> Tourisme  
Après-midi de l'hôtellerie-restauration de la CCI  
**En phase avec les professionnels**

37 Gastronomie  
**Franck Mischler, Daniel Rebert au Cefppa**  
**En duo pour les fêtes**

38 > Découvertes

39 > TIC  
**ChamberSign**  
**La signature électronique pour faire entrer votre entreprise dans le 21<sup>e</sup> siècle**

#### 40 FORMATION

> Déclinaison Chocolat  
**Parcours sans faute d'un stagiaire MIM, Stéphane Gross**

# Création-reprise d'entreprise Les coups de pouce conjugués de la CCI et des PFIL

Par Jean-Louis Hoerlé  
Président de la Chambre de Commerce et  
d'Industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin

41 > Semaine de  
l'apprentissage  
**Tous les acteurs réunis  
pour informer jeunes et  
parents**

## 42 JURIDIQUE

> Marques, brevets,  
dessins et modèles  
**Protégez vos créations  
industrielles**

## 46 CRÉATEURS

> Guy Schlegel,  
Projlor Ingénierie  
**De la conception  
à la réalisation  
de machines spéciales**

47 > Simon Sappa, Addictif  
**Le multimédia au service  
de la communication**

## 48 MÉTIERS

> Producteurs laitiers  
**640 producteurs,  
48 850 vaches à lait,  
1 % de la production  
nationale de lait**

49 > Raymond Durr,  
producteur résolument bio  
**Ferme Durr :  
«la vraie nature du lait»**

50 > Alsace Lait : coopérative  
laitière indépendante  
**La maîtrise de la filière**

51 > La ferme Adam  
**Un robot pour respecter  
les rythmes biologiques  
des vaches**

## 52 RENDEZ-VOUS

> Noël approche....  
**La 4<sup>e</sup> édition des Noëlies**  
> **Egast 2006 – 11<sup>e</sup> édition**

N°246 - Décembre 2005  
Le Point Économique  
est édité par la CCI  
de Strasbourg et du Bas-Rhin  
10, place Gutenberg  
67081 Strasbourg cedex  
Tél. 03 88 75 24 18  
point-eco@strasbourg.cci.fr  
Directeur de la publication :  
Jean-Louis Hoerlé  
Directeur de l'édition :  
Patrick Heulin,  
responsable communication  
Rédactrice en chef :  
Françoise Herrmann  
Journalistes :  
Florence Baader,  
Véronique Leblanc  
Secrétariat : Chantal Kolb,  
Catherine Slatine-Barusta  
Comité de rédaction :  
Thierry Bourgeois, Barbara  
Calligaro, Jocelyne Choukroun,  
Muriel Ischia-Weber, June Marchal,  
Marie-Claude Ouvrard, Alban Petit,  
Claude Ribeiro, Sabrina Ripert,  
Nathalie Rolling,  
Christiane Sibieude.  
Éditeur délégué :  
André Rodeghiero (ADC)  
Conception et réalisation :  
Art, Design et Communication  
03 90 41 17 41  
Photos : Henri Parent, Europ  
Flash/Roger Haefelé, CEW67,  
Gettyimages/Stone/Photonica,  
Jean-Marc Kolb  
Couverture : Henri Parent  
Impression : SICOP  
Prix du numéro : 3 €  
Prix de l'abonnement : 22 €  
Tirage : 33 000 exemplaires  
Numéro de la commission  
paritaire : AD.E.P.347  
Dépôt légal : 4<sup>e</sup> trimestre 2005.  
**Publicité : Performance Média**  
Chantal Harter Dautheville  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
contact@performance-media.fr

Encartage du document  
«La mise en lumière de l'hôtel  
consulaire» lié à l'article page 6.

Indépendant, entreprise familiale, PME,  
PMI, quelle que soit la structure choisie,  
le créateur ou le repreneur d'entreprise  
doit disposer de l'ensemble des informa-  
tions nécessaires pour réussir son projet,  
vivre au mieux les premiers mois de son  
activité et, surtout, perdurer... De l'idée de  
base à sa réalisation, la CCI accompagne  
tous les porteurs de projets.



Né d'un savoir-faire ou d'un concours de  
circonstances, ce projet doit être cohérent  
et s'inscrire dans un potentiel de marché.

D'où l'intérêt pour les futurs chefs d'entreprise de faire appel aux spécia-  
listes de la CCI, dont la connaissance du métier, du secteur, des formali-  
tés juridiques, fiscales et sociales leur permettront de se doter d'un  
maximum d'atouts pour réussir.

### Soutien financier et parrainage

Quels seront les capitaux nécessaires pour lancer le projet puis le faire  
vivre, quelles seront les recettes encaissées tout au long de l'année?  
Comment faire face aux dépenses de la même période? Une étape impor-  
tante du projet est la traduction en termes financiers. Et c'est là que vient  
parfois le point d'achoppement. Le financement correct d'un projet est  
une condition *sine qua non* de réussite. Pour raisonner en besoins  
durables, il sera parfois nécessaire de rechercher des solutions d'aide ou  
d'appui. Adossées aux services de la CCI, les plates-formes d'initiative  
locale (PFIL) associent conseils, parrainage et prêts. Leur proximité de  
terrain est un atout supplémentaire : grâce à elles, entourez-vous dès le  
départ des bons partenaires.

### 90 % de réussite

Constituées d'opérateurs publics et privés (collectivités, entreprises, opé-  
rateurs institutionnels) qui font la vie économique locale, les plates-formes  
d'initiative locale présentent l'avantage d'être en phase avec vos préoccupa-  
tions. 90 % des entreprises soutenues par les PFIL du Bas-Rhin survi-  
vent aux cinq premières années d'activité, alors que le taux d'échec moyen  
est de 50 %. Ce résultat vaut pour preuve que le dispositif fonctionne. <

> À lire en page 30, le dossier sur les plates-formes d'initiative locale

## > AST 67 : l'enjeu de la santé au travail

Connus du grand public pour leur mission «médecine du travail», les intervenants de l'AST 67, anciennement AIMT (Association interprofessionnelle de médecine du travail), développent une panoplie de services... pour prévenir toute altération de la santé au travail. Composée de 220 salariés, dont une centaine de médecins du travail, et plusieurs techniciens répartis sur 45 sites, l'équipe AST-67 travaille également à une analyse des expositions aux «risques» des salariés. Exposition au bruit, au stress, aux accidents de la circulation, harcèlement moral et maladies comme les troubles musculo-squelettiques liées à certains gestes répétitifs.

[ Site ] [www.ast67.org](http://www.ast67.org)

## > Le label «Qualicert» pour la restauration à l'aéroport

SSP, Select Service Partner, qui exploite les quatre points de restauration de l'Aéroport international Strasbourg, a obtenu la certification de service par l'organisme SGS-ICS pour l'ensemble de ces établissements. L'aéroport s'est engagé depuis quelques années dans une démarche de qualité en associant ses partenaires dans le but d'améliorer les services aux clients. Dans ce contexte, la stratégie de SSP vise la satisfaction des consommateurs au sein des bars, restaurants et des différents points de vente et engage toutes ses équipes à assurer un niveau de qualité constant.

## > Le Bischenberg : certification reconduite

Centre de séminaires et de congrès, Le Bischenberg a vu sa certification Iso 9001 version 2000 reconduite. Fruit d'un travail minutieux et d'un management mobilisateur depuis la certification initiale en juillet 2002, ce label correspond à une adaptation permanente aux nouveaux besoins des quelque 50 000 personnes qui fréquentent l'établissement chaque année. Sa devise : libérer au mieux l'animateur pour lui permettre de se consacrer entièrement à sa manifestation dans un cadre et une atmosphère agréables et appropriés.

[ Contact ] 03 88 49 28 28

## [ Veille technologique ]

### > Pour anticiper les risques

Organisé pour la quatrième année consécutive par la CCI de Colmar et du Centre Alsace dans le cadre du programme régional d'intelligence économique Cogito (qui rassemble CCI d'Alsace, DRIRE Alsace et Région Alsace), un forum de la veille se tenait à Sélestat en novembre dernier. Faisant fi de la langue de bois, les organisateurs ont fait témoigner des praticiens et professionnels de l'intelligence économique, qui ont exposé méthodes, cas concrets et moyens développés dans les entreprises. «*Dans un contexte de concurrence exacerbée, où les incertitudes sont nombreuses et les décisions difficiles à prendre, le principe de précaution s'impose*», soulignait Gérard Le Bas, directeur du développement des entreprises. «*Nous sommes en guerre économique, il faut anticiper les risques au niveau de la notoriété, de l'image, des normes... par la veille*». Le contenu des interventions du 4 novembre est accessible sur le site de la CCI de Colmar.



[www.colmar.cci.fr/forum\\_veille/](http://www.colmar.cci.fr/forum_veille/)

[ Infos disponibles sur ]  
[www.cogito-alsace.com](http://www.cogito-alsace.com)

## [ Maison de l'Entreprise ]

### > Le Medef 67 et l'UIBR sur le site E<sup>3</sup>

La nouvelle représentation bas-rhinoise du Medef s'installe. Avec la construction de la Maison de l'Entreprise (1 500 m<sup>2</sup> de bureaux, 500 m<sup>2</sup> de salles de réunion) à Schiltigheim, on rencontrera dès 2007 sur un même site l'Union des Industries du Bas-Rhin qui regroupe plus de 500 entreprises industrielles et la représentation départementale du syndicat patronal. Il est vrai que ces deux associations sont dirigées par un seul et même homme, Jean Schwebel. Grâce à la présence du Medef, les métiers des services et du commerce auront leur entrée dans ce creuset de la politique patronale.

[ Site ] [www.medef67.com](http://www.medef67.com)

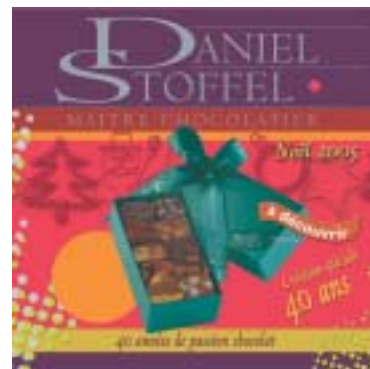
## Anniversaire à Haguenau

# Stoffel souffle ses 40 bougies

**C**réée en 1965 dans une cave de particulier, la chocolaterie de Daniel Stoffel (Haguenau) s'est notamment fait connaître par les moulages de Noël. Toujours présents en 2005, ils complètent une gamme de 70 sortes de chocolats.

Les produits haut de gamme prêts à croquer de l'entreprise Stoffel sont aujourd'hui appréciés par les clients de la boutique attenante à l'usine, route de Bitche, et... aux quatre coins du monde. Ils sont fabriqués dans le respect des recettes traditionnelles, à partir d'ingrédients naturels sélectionnés avec rigueur. La mise en place d'une démarche assurance qualité – l'entreprise est certifiée Iso 9001 – garantit une production dans des conditions optimales. Martine et Laurent Stoffel, qui tiennent à présent les rênes de l'entreprise, sont entourés d'une équipe de professionnels, à qui Daniel, le père, retraité mais toujours présent, a su communiquer la passion du métier. Pour leur quarantième anniversaire, la famille Stoffel au grand complet accueillait, début novembre, partenaires, institutionnels, clients et amis autour d'un gigantesque buffet installé pour l'occasion dans l'atelier, où chacun pouvait vérifier le travail artisanal produit par les employés, y compris en matière de moulages de Noël.

[ Site ] [www.daniel-stoffel.com](http://www.daniel-stoffel.com)



## [ Certification ]

### > Analytice certifiée ISO 9001 version 2000

La société Analytice, dont la plateforme administrative est à Strasbourg, a connu un bel essor depuis sa création en 2001. Elle a reçu le 3 juin 2005 la certification selon la norme internationale ISO 9001 version 2000, dans le périmètre suivant : «*L'étude et la fourniture de prestations d'analyses et d'essais en laboratoire spécialisé dans les domaines de l'environnement, de la chimie, de la biologie, de l'agroalimentaire, de l'industrie générale et de la pharmacie*». Elle a multiplié par trois son CA, passant à plus d'un million d'euros, et renforcé son équipe. La société s'est forgé une solide réputation auprès de grands groupes industriels de la cosmétique, de l'agro-alimentaire ainsi que des équipementiers automobiles. Elle est aujourd'hui la seule société française certifiée dans son domaine.

[ Site ] [www.analytice.com](http://www.analytice.com)

## [ Berthier Consultants ]

### > Une démarche déontologique récompensée

Berthier Consultants, cabinet expert en ressources humaines, vient d'obtenir la certification Qualité selon la norme internationale «Qualité des services pour le conseil en recrutement». C'est le 7<sup>e</sup> cabinet sur plus de 1 280 en France à obtenir cette certification basée sur un référentiel qui précise nombre de critères garantissant un professionnalisme sans faille et un véritable conseil aux clients comme aux candidats. «*Cette certification redonne à notre métier ses lettres de noblesse et fixe les règles déontologiques à suivre, synonymes de valeur ajoutée pour les sociétés qui recrutent et les candidats qui leur sont présentés*», souligne Yves Berthier.

[ Contact ]  
[contact@berthier-consultants.fr](mailto:contact@berthier-consultants.fr)

[ Export ]

> Piscines Waterair distinguées

Le département Export de Piscines Waterair, n°1 en Europe des fabricants de piscines en kit et n°2 des fabricants français, basé à Seppois-le-Bas (68), a reçu le Trophée national de la « Meilleure performance des forces de vente Internationale » 2005 décerné par les dirigeants commerciaux de France, premier réseau d'entrepreneurs et d'experts de la fonction commerciale. Créées en 1972, les Piscines Waterair emploient 380 salariés et ont augmenté leur chiffre d'affaires de 75 % en trois ans (57,6 M€ réalisés en 2004). La société est présente, par le biais de filiales ou de représentations exclusives, dans plus de 35 pays.

[ Site ] [www.waterair.fr](http://www.waterair.fr)

[ Les 6, 7 et 8 janvier au Parc expo de Strasbourg ]

> La rencontre du mariage 2006

6 000 m<sup>2</sup> d'espace, plus de 80 professionnels, 400 marques : le grand salon du mariage 2006 sera le témoin-phare du marché du mariage. Les futurs tourtereaux et leurs familles y trouveront tous les conseils pour réussir leur événement. Guide et supplément spécial salon leur seront remis à l'entrée, pour mieux organiser leur visite. Et aussi, des espaces restauration, librairie, des défilés diffusés en simultané sur écrans géants. En partenariat avec Les Vitrines de Strasbourg et Cast-Production.

[ Site ] [www.salon-mariage-strasbourg.com](http://www.salon-mariage-strasbourg.com)

[ Contacts ] Eric Bens, Gwenn Bauer, 03 88 19 42 42

# Huit brasseurs, 250 invités

Riche, marquée en goût et de couleur ambrée, la bière de Noël présente des caractéristiques organoleptiques bien particulières, à l'œil, au nez et en bouche. Accueillie pour son lancement à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, elle a été dégustée par quelque 250 invités des huit brasseurs alsaciens.

C'est en effet dans les salons de la CCI que Michel Haag, président du Syndicat des brasseurs d'Alsace, Roger Sengel, président du Groupement des hôteliers-restaurateurs du Bas-Rhin et Bernard Rotman, président du Syndicat des cafetiers de Strasbourg ont présenté à la dégustation les bières de Noël des huit brasseurs alsaciens (Fischer, Heineken, Kronenbourg, Meteor, Saverne, Schutzenberger, Saint-Pierre, Uberach).

Pour ce lancement commun à l'ensemble des acteurs de la profession, les invités – brasseurs, institutionnels, cafetiers –, ont été accueillis par Jean-Louis Hoerlé, président de la CCI, qui a bien voulu mettre à leur disposition les salons de la CCI, « la maison des entreprises ».

La tradition de la bière de Noël est ancienne et trouve ses origines dans les brassins spéciaux que les



brasseurs du Nord réalisaient à l'occasion des fêtes de fin d'année pour régaler leurs salariés, leurs voisins et leurs amis. L'Alsace, terre de Noël et de bière par excellence, a adopté et adapté cette tradition : ses brasseurs rivalisent de savoir-faire

pour proposer des bières aux parfums d'agrumes et d'épices qui s'associent à l'ambiance si chaleureuse du Noël alsacien.

À consommer avec modération. <

[ Contact ] Syndicat des brasseurs d'Alsace, 03 88 35 40 63

## [ LES TRAVAUX DE RÉNOVATION DU BÂTIMENT ]

## Un programme sur 4 ans

Financés à hauteur de 40 % par l'État, 4 M€ seront investis au total pour réhabiliter l'extérieur du bâtiment de la place Gutenberg : les parties extérieures, la pierre, la toiture, la peinture, la menuiserie, la zinguerie et le paratonnerre. Un programme sur quatre ans, qui a démarré fin 2004 par un diagnostic et des relevés qui auront permis de travailler véritablement sur la période estivale, « l'objectif étant de libérer la façade pour les festivités de Noël », rappelle Jean-Michel Lehmann, secrétaire membre du Bureau de la CCI, qui a supervisé les travaux. *Cela nous a permis de réduire ainsi les délais de 16 à 12 mois*. Les travaux ont démarré du côté de la rue de l'Arbre Vert (en 2002-2003), puis de la place Gutenberg (2004-2005), et se poursuivront en 2006-2007 sur la cour intérieure et la rue de l'Épine, puis la rue des Serruriers d'ici 2007-2008. À noter l'importante participation de la DRAC, qui a notamment financé 40 % du poste éclairage. Les travaux de réhabilitation ont été les plus longs, du fait du nombre impressionnant de mascarons à restaurer et la reconstitution des arabesques, dont on avait retrouvé le dessin d'époque et qui a dû être reproduit à la main. Un savoir-faire qui a mobilisé six corps de métiers différents\*.

Jusqu'à présent, la CCI a versé une contribution de 32,5 % du coût des travaux, le reste étant réparti entre l'État, le Département, la Ville. Elle est en attente de subventions pour les autres tranches.

\* liste des entreprises participantes :  
Maître d'œuvre : Daniel Gaynard, architecte en chef des Monuments historiques  
Pierre de taille : Meazza  
Charpente + Cour : Chanzy Pardoux  
Paratonnerre : Protibat SA  
Peinture + fresques : Eschlimann  
Menuiserie : Menuiserie Hunsinger Georges  
Serrurerie : Heitz  
Ont été également impliqués dans l'opération :  
Le ministère de la Culture et de la Communication : DRAC,  
2 place de la République, Strasbourg  
Vérificateur des Monuments historiques :  
14 rue Quenten, Metz

# 163 sources, une puissance totale de 6,5 kW

Délai tenu : le 21 novembre, la CCI a dévoilé sa façade entièrement rénovée et illuminée dans le moindre détail. Pour l'occasion, une mise en scène inédite signée Pierre Bardet a fait parler Gutenberg.

**M**usique rythmée, laser, écran géant, autant d'ingrédients de la fête dont l'objectif était la mise en valeur de l'architecture remarquable du bâtiment de la CCI. « Il s'en est passé des choses sur cette place... » Après une brève introduction, le président Jean-Louis Hoerlé a donné la parole à Gutenberg, puis aux deux lions qui surplombent la façade.



[ Jean-Louis Hoerlé ]

Ces lions avaient été démontés en mai dernier pour un coup de lifting. Le premier, original en grès des Vosges, datait de 1585, le deuxième, une copie du XIX<sup>e</sup> siècle. L'original étant trop abîmé pour être exposé aux aléas météorologiques, a été mis au chaud, dans le bureau du président, alors que sa copie, réalisée par le sculpteur Christian Fuchs de Niederhaslach, a pris place à côté de son voisin.

Mettre en lumière le bâtiment à partir de sa propre façade : une condition imposée par la réglementation, qui impliquait un respect de l'ordonnement monumental de l'édifice par mise en lumière des colonnes. La technique retenue permet d'éclairer les fresques en allèges, afin d'atténuer la verticalité des colonnes et de redonner de la surface et du volume à la façade. Les lucarnes, éclairées à l'intérieur, donnent une lecture en relief de la toiture.

## Animer la ville

Le résultat, qui a nécessité un investissement de 250 000 € pour l'éclairage (2 M€ pour la façade) est à la hauteur de la qualité architecturale du bâtiment, réalisée avec des sources peu énergivores et des dépenses de maintenance maîtrisées. La technique utilisée autorise un choix infini de couleurs, de manière individuelle par source, pour une adaptation de l'éclairage au sujet éclairé et la réalisation d'éclairages événementiels à partir des mêmes sources – 163 points lumineux au total. De quoi animer notre ville à l'occasion des fêtes nationales, de réceptions, des fêtes de Noël... Car si la CCI révèle une présence active, dynamique et vivante sur la place Gutenberg le jour, de nuit le bâtiment du Neubau doit également révéler et affirmer sa présence dans la vie nocturne strasbourgeoise. <



## [ 21 NOVEMBRE ] Carmina Burana en apothéose

19h... en dépit d'un vent glacial, le parvis de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin est bondé et une curiosité ravie règne dans l'attente du spectacle orchestré par Pierre Bardet, le directeur des Vitrines de Strasbourg. Lorsque le président Jean-Louis Hoerlé donne la parole à Gutenberg, le public entre dans le jeu et pivote au gré des échanges théâtraux autour de la place. Les lions, témoins pas si muets des siècles derniers, retracent l'histoire du bâtiment dans un jeu de lumières exaltant et ultramoderne. Les couleurs éclaboussent, rampent, lèchent la façade, éclatent au gré d'une musique magistrale et dévoilent l'édifice dans toute sa splendeur. La Ville a retrouvé l'un de ses joyaux.



### [ MEAZZA – L'AMOUR DE LA PIERRE ]

#### Une belle restauration est une restauration qui ne se voit pas

Premier intervenant dans le cadre des travaux sur la façade, l'entreprise Meazza emploie une trentaine d'ouvriers spécialisés et son dirigeant, Olivier Meazza, dresse un fier bilan de l'opération... à juste titre. «10 000 heures de travail, 11 mois de chantier, 80 tonnes de pierres changées et un volume d'affaires de 700 000 € sans compter les lions. Le chantier sur la façade de la Chambre est le second que nous réalisons à la CCI. Nous avons travaillé très méthodiquement en faisant tout d'abord un relevé de chaque pierre à changer puis en rénovant étage par étage en partant de la corniche. L'équipe de démolition ôtait le matériel abîmé pendant que d'autres ouvriers taillaient les nouvelles pierres dans nos ateliers et sculptaient les moulures que nous avions décalquées méticuleusement car il n'existe guère de plan d'origine auquel on pourrait se rapporter. Nous sommes allés chercher les pierres de taille dans différentes carrières des Vosges du Nord en les choisissant selon leur couleur pour qu'elles se fondent ensuite dans la façade. En termes de savoir-faire, ce travail requiert évidemment une bonne sensibilité à l'ancien. Ce chantier était passionnant, néanmoins la perception de notre métier nous permet d'apprécier chaque travail quel que soit l'objet à restaurer, du bâtiment historique de cette ampleur à la petite ferme du Sundgau, car pour nous toutes les pierres sont belles. Les travailler est notre art.»

[ Contact ] Olivier Meazza, 03 88 33 93 55



[ Détail de la fresque en relief ]

### [ DANIEL GAYMARD, ARCHITECTE EN CHEF DES MONUMENTS HISTORIQUES ]

#### Avec les yeux de Louis XV

«Le bâtiment étant classé monument historique, j'ai été chargé des travaux de restauration. Après les recherches laborieuses dans les archives de la Ville car de nombreux témoignages d'époque ont disparu au cours de la révolution, nous avons choisi de nous baser sur la gravure de 1744 représentant la visite du roi Louis XV à Strasbourg. Sur celle-ci, on distingue les fresques qui viennent de réapparaître sur la façade. Le reste, en revanche, a été restauré à l'identique. La substance de l'édifice est en parfait état, seule la vétusté de la façade était flagrante. Notre

travail a requis une très grande minutie : chaque tuile du toit a été examinée, mesurée, nettoyée et, le cas échéant, remplacée par une tuile de manufacture semblable. La menuiserie et les pierres ont également été étudiées au cas par cas. Les lions, très abîmés, ont été remplacés par des copies. Nous avons travaillé dans une optique de durée de l'ouvrage, ne négligeant aucun détail afin de faire une restauration en profondeur qui a le mérite d'être pérenne.»

[ Contact ] Daniel Gaynard, 03 88 34 72 28

## Véhicules de transport de voyageurs ou de marchandises

# Le chronotachygraphe numérique

Les nouvelles réglementations européennes adoptées au printemps 2004 sont imparables et le remplacement du disque par des cartes à puces et des boîtiers numériques est désormais une réalité incontournable. Un point sur le chronotachygraphe numérique, obligatoire à partir de janvier 2006.

Le chronotachygraphe numérique semble l'outil idéal pour que soient appliquées les règles de conduite très strictes imposées par les directives communautaires. Cet appareil doit, à terme, faciliter le contrôle des temps de conduite et de repos, contribuer à une concurrence plus juste dans le transport routier européen et simplifier l'archivage obligatoire des données. Dans les faits, cette technologie de pointe pose encore



quelques difficultés tant au niveau de l'intégration dans les véhicules que dans les esprits des conducteurs. «Il faut que les entreprises opérant dans le transport prennent conscience qu'elles n'échapperont

pas au chronotachygraphe numérique. La réglementation existe, elle est applicable depuis août 2005 et la période moratoire prendra fin en janvier 2006. À partir de janvier, tout véhicule neuf sera désormais

équipé de la sorte et les anciens appareils de contrôle avec disques papier, lorsqu'ils seront hors d'usage, seront systématiquement remplacés par le nouveau chronotachygraphe», explique Martine Bensa, secrétaire générale de l'Union régionale des transports d'Alsace (URTA). Il est donc essentiel, pour les transporteurs et les conducteurs de prendre conscience d'un certain nombre de réalités.

### À la commande d'un nouveau véhicule

«Il est impératif, souligne Martine Bensa, que les entreprises commandent en parallèle les cartes «conducteur» et «entreprise» auprès de Chronoservices (filiale de l'Imprimerie nationale chargée, par le ministère de l'Industrie, de la gestion et de l'exploitation des cartes à puces associées au chronotachygraphe)». Pour ce faire, il est pos-



sible de se procurer auprès de l'URTA, les indispensables formulaires de demande.

### Avant de mettre le véhicule en circulation

Il faut, d'abord et avant tout, procéder à l'étalonnage du chronotachygraphe auprès d'un atelier agréé. En effet, ces appareils, fabriqués à la chaîne, ne sont pas spécialisés en fonction de telle ou telle marque de véhicule, telle ou telle dimension de roues etc. Indispensable, l'étalonnage devra être précédé de l'immatriculation du véhicule puisque celle-ci fait partie des données qui devront obligatoirement être intégrées au chronotachygraphe. <

## [ L'URTA, À LA DISPOSITION DES ENTREPRISES ]

L'URTA peut accompagner toutes les entreprises, même si elles ne sont pas affiliées, dans la mise en œuvre du chronotachygraphe numérique. Elle peut être contactée et a d'ores et déjà organisé une série de formations dont la dernière se tiendra le jeudi 15 décembre, dans les bureaux de l'URTA, autoport Sud Alsace, 1 avenue du Général de Gaulle à Sausheim (68).

### [ Contact URTA ]

Maison du transport - 25, rue de Friedolsheim, 67200 Strasbourg - Tél. : 03 88 28 12 12 Fax : 03 88 28 96 84 - urta67@wanadoo.fr

## [ QUI EST CONCERNÉ ? ]

### Lors de leur première mise en circulation :

Les véhicules de plus de 3,5 T (marchandises) et de plus de neuf places (transport de personnes).

### En cas de panne et de remplacement de l'ancien appareil de contrôle :

Les véhicules de plus de 12 T (marchandises) et de plus de 10 T (transport de personnes) immatriculés depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1996.

# Visite-chantier des élus de la CCI

Le 17 octobre dernier, quelques jours avant la célébration de la fin des travaux de génie civil de la ligne à grande vitesse est-européenne, le maître d'ouvrage, Réseau Ferré de France avait invité les élus de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin à une visite de chantier.

La construction de la nouvelle ligne du TGV-Est, longue de 300 km, est «un chantier impressionnant», qui a mobilisé 10 000 personnes pour la construction de la ligne, dont 6 000 sur le chantier de génie civil, 2 000 dans les bureaux d'études, 1 500 dans le matériel roulant.

## Lignes à grande vitesse – LGV – les nouveaux ouvrages d'art de l'est de la France

Avec plus d'un ouvrage d'art au kilomètre, soit 335 franchissements de voies routières, ferrées, de cours d'eau, de passages à faune, la LGV porte des valeurs de haute qualité et d'esthétisme. Dans l'est de la France, deux viaducs caractérisent le projet: le viaduc de Jaulny en Meuse (602 m de long, 50 m de haut) et celui de Moselle, conçu par l'architecte d'origine strasbourgeoise, Alain Spielmann, de 1 520 m de long, sur 27 piles dont 25 en forme de tulipe, allant de 15 à 20 m de haut. Traversant la Moselle et les nombreuses anciennes gravières, elles ont nécessité l'emploi de 50 000 m<sup>3</sup> de béton et 7 000 tonnes d'acier.

## Délai tenu : la collaboration sans faille RFF-SNCF

La réussite du projet et la livraison de la plate-forme dans les délais impartis passent par une collaboration quotidienne entre le maître d'œuvre, la SNCF, et le maître d'ouvrage, RFF. Après cette phase de génie civil, le relais est passé à la pose des équipements ferroviaires, une nouvelle ère qui nous amènera à la fin 2006. Objectif d'ouverture de la ligne en juin 2007. <



[ Viaduc de la Moselle ]

## [ COÛT TOTAL DES TRAVAUX ]

3,2 mds €, dont 800 pour le matériel.

### > Maître d'ouvrage

RFF, cofinancement Union Européenne, Luxembourg, régions, villes et départements concernés. 300 km de ligne nouvelle (406 km au total), deux phases de réalisation.

## [ LES CHIFFRES DU GÉNIE CIVIL ]

- 64 millions de m<sup>3</sup> de déblais, soit neuf fois le volume des déblais extraits pour la construction du tunnel sous la Manche
- 40 millions de m<sup>3</sup> de remblais, soit l'équivalent d'environ... 15 pyramides de Kheops
- 25 millions de m<sup>3</sup> de dépôts, soit l'équivalent de... 25 Empire State Building
- 100 tonnes, c'est le poids des engins de terrassement les plus imposants

[ Contact CCI ] Didier Kahn, 03 88 75 25 54

[ L'arrivée du TGV-Est mobilise les élus de la CCI, qui se sont inscrits à différents groupes de travail CCI-SNCF pour contribuer à la réussite de son arrivée : services et commerces en gares, capacité et qualité d'accueil des nouveaux publics, accessibilité de la gare de Strasbourg et stationnement, information et mobilisation des entreprises sur l'offre TGV. La CCI est également partie prenante dans les réflexions engagées par la Ville de Strasbourg, pour renforcer l'image de Strasbourg et du Grand Est, et le rayonnement européen et international de Strasbourg. ]

Nous reviendrons sur ces travaux dans un prochain numéro du Point Éco.



[ STRASBOURG-MILAN  
AVEC ALITALIA ]  
2 fois par jour



Alitalia, partenaire de l'alliance Skyteam, exploite la ligne Strasbourg-Milan depuis le 17 octobre. Opéré par Air Alps, le vol d'une heure vingt permet de rejoindre la capitale de la mode italienne, et ce deux fois par jour, en Dornier 328 (31 sièges).

#### Nombreuses correspondances

Le centre-ville est à environ 40 minutes de l'aéroport mais Milan-Malpensa, 13<sup>e</sup> aéroport européen et hub de la compagnie Alitalia, permet aussi de continuer vers les principales villes d'Italie, d'Europe du Sud et d'Europe de l'Est. Ainsi, parmi les correspondances particulièrement efficaces, il faut noter :

- **En Italie :** Ancona, Bari, Bologne, Brindisi, Catania, Florence, Gênes, Lamezia Terme, Naples, Palerme, Perugia, Pise, Rome, Trieste, Venise.

- **Dans l'Union Européenne :** Athènes, Belgrade, Budapest, Cracovie, Larnaca.

- **Au sein des pays candidats :** Bucarest, Timisoara.

Alitalia, la compagnie aérienne italienne, est née en 1946. Avec une flotte de 189 appareils, elle opère aujourd'hui 804 vols quotidiens vers 101 destinations dans 49 pays. Ce sont plus de 22 millions de passagers qui ont été transportés en 2004.

#### > Strasbourg – Milan

Du lundi au dimanche  
11h25 > 12h45  
18h30 > 19h50

#### > Milan – Strasbourg

9h15 > 10h35  
16h00 > 17h20

Contact Aéroport | 03 88 64 67 67

## Pari lancé sur la qualité de l'offre et des horaires

À quelques mois de l'arrivée du TGV-Est, qui devrait amputer la compagnie de quelque 500 000 passagers sur la ligne Strasbourg-Paris, Air France mise sur le développement des liaisons transversales et renforce sa présence sur les vols internationaux, avec notamment Amsterdam, via sa filiale Regional.

Correspondant à la mise en place du programme hiver 2005-2006, la liaison Strasbourg-Amsterdam

complète les deux liaisons internationales opérées par Air France, Londres et Copenhague. Cette liaison est assurée par sa filiale Regional, à raison de deux vols quotidiens aller-retour sur des avions du type Embraer 135, d'une capacité de 37 sièges. Les départs programmés en début et fin de journée, sont susceptibles d'évoluer, « dans la recherche permanente de la meilleure connectivité », souligne Gilbert Lalanne, directeur régional d'Air France. D'ores et déjà, ces deux vols quotidiens permettent aux passagers de profiter des correspondances offertes par le hub de KLM à Amsterdam, qui fait partie de l'alliance Skyteam. À noter le prix de lancement de la liaison à 178 € TTC l'aller-retour, hors frais d'agence, jusqu'au 31 décembre, pour un billet acheté quatorze jours à l'avance. Air France a également opté pour une baisse des prix sur ses liaisons transversales vers Clermont-Ferrand, Marseille, Nice, Lille, Lyon, Toulouse et Rennes, « en guise d'anticipation de l'arrivée du TGV ».

Gilbert Lalanne, directeur régional d'Air France, avait convié Jean-Louis Hoerlé, président de la CCI, à sa conférence de presse. Une manière d'illustrer la qualité des relations nouées entre « le client



Air France en Alsace,  
c'est 700 salariés  
et un CA annuel  
de 269 M€.

#### Strasbourg-Amsterdam

6h25-7h40 et 19h45-21h  
du lundi au vendredi

#### Amsterdam-Strasbourg

8h10-9h25 et 21h30-22h45  
du lundi au vendredi

principal de l'aéroport et la CCI», observait Jean-Louis Hoerlé, dont l'objectif a été clairement affiché : « Travailler en collaboration et mettre tout en œuvre pour trouver des destinations nouvelles, notamment transversales ».

Le programme hiver 2005-2006 au départ de Strasbourg permet de bien irriguer, en dehors de Paris, l'ensemble du territoire : neuf destinations offrent 5006 sièges par semaine et par sens sur Lyon, Clermont-Ferrand, Bordeaux, Lille, Marseille, Toulouse, Nantes, Nice, Rennes. <

[ Renseignements ] [www.airfrance.fr](http://www.airfrance.fr)

# Un versement utile

Le 1% logement est une taxe sur la masse salariale que les entreprises doivent verser auprès d'un organisme habilité. Née dans une France d'après-guerre en pleine reconstruction, cette taxe a aujourd'hui évolué et ses objectifs se sont diversifiés. Collecteur agréé, la Chambre de commerce et d'industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin a une vision dynamique de son rôle axé sur l'entreprise.

La CCI n'est pas le seul collecteur au niveau départemental. Il est cependant judicieux pour les chefs d'entreprise de s'en remettre à elle pour utiliser au mieux l'argent récolté, ne serait-ce que parce qu'elle leur garantit que les sommes collectées restent dans le Bas-Rhin. Par sa nature aussi, intimement liée au tissu économique de la région et gérée par des chefs d'entreprise qui s'élisent entre eux, la CCI fait naturellement siennes les priorités de ces derniers. C'est ainsi qu'elle accorde désormais une attention particulière à la mobilité professionnelle. Pour

[ Molsheim, «La Royale Bugatti» 1993 ]



**[ 31 DÉCEMBRE  
DERNIER DÉLAI ]**

## Souscrire au 1% logement CCI : le bon réflexe

Il vous suffit de :

- > demander un bulletin de versement auprès de la CCI,
- > remplir soigneusement le formulaire,
- > le renvoyer avant le 31 décembre 2005.

Vous collaborez ainsi avec un collecteur proche des préoccupations des chefs d'entreprises, qui opère des investissements 100 % régionaux et fait travailler les entreprises alsaciennes.

**[ Pour en savoir plus ]**

0 810 67 67 00

[www.pole-logement-cci.org](http://www.pole-logement-cci.org)

être plus efficace encore en la matière, le Pôle logement CCI adhère désormais à une plateforme présente sur toute la France : Eurocil. Si, par exemple, une entreprise bordelaise cherche à installer des salariés dans le Bas-Rhin, le CIL transférera le dossier au Pôle logement CCI qui peut également aider une entreprise alsacienne cotisante lorsque celle-ci doit gérer une mutation hors du département.

### Recherche d'un nouveau logement : la solution SICI

La Société immobilière du commerce et de l'industrie (SICI) est une filiale de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin. Véritable opérateur immobilier, la SICI est totalement indépendante sur le plan juridique

### [ DES LOGEMENTS RÉNOVÉS ]

Les chantiers menés par la SICI sont impressionnants. Ainsi, après avoir procédé à la rénovation de 130 logements à Schiltigheim en 2004, elle termine, cette année, celle de 32 autres logements à Cronembourg. Des travaux ont lieu sur l'ensemble des 158 logements de la Meinau et deux autres programmes sont à l'ordre du jour : La Montagne Verte (89 logements) et Bischheim (250). Il s'agit de rénovations lourdes (mise aux normes électriques, carrelages, salles d'eau, etc.) qui sont financées par les fonds propres de la SICI, des emprunts au 1 % logement et l'aide de l'Anah. Toutes sont confiées à des entreprises de la région. «99 % de ces habitations sont louées à des ressortissants d'entreprises cotisantes», précise Jacques Bon.

et financier comme l'explique son directeur, Jacques Bon, qui précise : «La CCI procède à la collecte et octroie les prêts. La SICI est son opérateur : elle crée des logements depuis 1954 et gère aujourd'hui un parc de 1 377 logements sur tout le département. Cette fonction assu-

rée par la SICI est un véritable plus que n'offrent pas forcément les autres collecteurs. La SICI gère des immeubles de très bon niveau à des prix comparables à ceux des parcs sociaux, certains logements sont conventionnés, c'est-à-dire qu'en fonction d'un accord avec l'État qui

participe à leur rénovation, la SICI s'engage à les réserver à des personnes qui ne dépassent pas un certain niveau de revenus. Les appartements peuvent compter jusqu'à cinq pièces et nous constatons un turn-over de 10 par mois, ce qui est très peu pour un parc de cette

importance. C'est un bon indice de satisfaction.» Pour Jacques Bon, les choses sont claires : «Un salarié qui rentre dans un bon logement dont il sait qu'il sera entretenu a l'esprit en paix. Et cela ne peut que bénéficier à son entreprise.» <

## > Le Pôle logement : une large gamme de services

Le Pôle logement de la CCI propose une série de prêts à taux exceptionnels, destinés à répondre à chaque problème de logement rencontré par le salarié d'une entreprise adhérente.

> En matière d'achat, le **prêt accession** peut se greffer au prêt principal.

> Le **prêt relais** permet d'apporter le montant de l'achat d'un nouveau bien immobilier dans le cas où le précédent ne serait pas encore vendu.

> Le **pass-travaux** peut aller jusqu'à 9 600 € à 1,5 % et contribue à financer les dépenses engagées pour des travaux.

> Le **surcoût temporaire** est un prêt relais destiné à couvrir le coût supplémentaire d'un nouveau logement pendant un an ou à combler le différentiel de coût entre l'ancien et le nouveau loyer en cas de baisse de revenus.

> Le **loca-pass** représente une avance de fonds sous la forme d'un prêt sans intérêt qui permet de financer le dépôt de garantie lors d'une location. De plus, la CCI peut apporter sa garantie pour le paiement des loyers et charges pour un montant égal à 18 mois.

> Le **mobili-pass** intervient dans le cadre de la mobilité professionnelle. Il peut aller jusqu'à 3 200 € et couvrir un double loyer, les frais de notaire et ceux d'agence.



[ La Robertsau, «Amélie de Bergheim» 1997 ]

La SICI gère un parc de 1 377 logements répartis sur la Montagne-Verte, la Meinau, Cronembourg, Schiltigheim, Bischheim, Bischwiller, Wissembourg, Illkirch-Graffenstaden, Saverne, Molsheim, Koenigshoffen, Holtzheim, la Robertsau, Sélestat, Niederhaslach.

**LE POINT ÉCO**  
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

# Annonces cet espace vous est réservé !

**performance  
MEDIA**

Contactez Patrick Duspeaux  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
contact@performance-media.fr

# Appel au mécénat d'entreprise

Un très beau et très rare tableau de Canaletto «Vue de Venise depuis la Salute» peint en 1727 fait l'objet aujourd'hui d'une vaste mobilisation de la municipalité de Strasbourg, du monde scientifique et des médias.

« Le tableau a été acheté de bonne foi par la ville en 1987 aux deux grands collectionneurs strasbourgeois Othon Kaufmann (1905-1993) et François Schlageter (1904-1997) qui l'avaient eux même acquis en 1949 », explique Fabrice Hergott, directeur des musées. Ils ne s'étaient jamais doutés qu'il avait été dérobé en 1938 par les autorités autrichiennes nazies à Bernhard Altmann, un industriel viennois de confession juive. Ce n'est que récemment, après l'ouverture des archives autrichiennes, que les héritiers de Bernhard Altmann nous ont signalé ce fait et nous ont demandé

la restitution. Les preuves de la spoliation étant indiscutables, un accord a été conclu entre la Ville de Strasbourg et les héritiers de Bernhard Altmann sur le versement d'une compensation permettant de conserver ce tableau majeur dans les collections du Musée des Beaux-Arts de Strasbourg. Une expertise par deux des plus grandes maisons de vente avait permis de définir une première estimation s'élevant à 3,5 M€. Après discussion, cette somme a été ramenée à 2,5 M€. Pour preuve de la bonne foi de la Ville, les héritiers ont accepté de soustraire la somme de l'achat en 1987. »

Aujourd'hui, la Ville de Strasbourg a réuni cette somme sur les crédits d'acquisition courants des musées, et grâce à des subventions à compléter par voie de mécénat, de façon à limiter les incidences sur le budget courant de la Ville. Favorisé par les récentes dispositions de la loi Musées permettant des déductions fiscales jusqu'à 60 % des sommes versées, un appel au mécénat d'entreprise vient d'être lancé.

Le nom des entreprises qui participeront à cette acquisition sera associé à ce chef d'œuvre présenté en permanence dans les salles du Musée des Beaux-Arts de



Strasbourg, au Palais des Rohan. En fonction du montant de leurs participations, elles pourront disposer, en plus de l'avantage fiscal, d'un accès privilégié aux musées de Strasbourg pour elles et leurs personnels. <

#### [ Contact ]

Direction des Musées, 03 88 52 50 31

LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

Annonces  
cet espace vous  
est réservé !

performance

MEDIA

**Contactez Patrick Duspeaux**  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
contact@performance-media.fr

En France, on constate une croissance fulgurante (bien que tardive) des transactions conclues par le biais du Net. Deux paramètres jouent un rôle important dans cette évolution : le changement des comportements d'achat et l'engagement plus prononcé des entreprises.

## Le « must » absolu d'une économie dynamique

**E**n 2004, on comptait plus de six millions d'abonnements au haut débit soit une augmentation de +2,4 millions en seulement un an. En Alsace, un effort technique réel a été fourni avec la mise en place d'une infrastructure dense permettant d'atteindre deux objectifs importants : la réduction de la fracture entre les zones rurales et urbaines et le soutien de l'économie régionale dans l'optique de l'orientation technologique mondiale.

### Le comportement des usagers

Si 90 % des usagers du Net se servent du réseau pour rechercher de l'information, 13,9 % l'utilisent aussi pour acquérir des produits ou des

services. La progression du commerce en ligne français, qui devrait atteindre un CA global de 7 mds € pour 2005, est éclatante. Et cette dynamique ne reste guère l'apanage des grands groupes : bien au contraire, elle est répercutée à tous les niveaux et les petits commerçants ont vu leur CA sur Internet multiplié par 4,7.

### Les paramètres de cette tendance

Face à une maturité plus affirmée des usagers (BtoC\*), on observe aussi un gain considérable de respectabilité des marques en ligne et une amélioration notable de la logistique autour des achats en ligne : paiements plus sécurisés et gestion des envois améliorée – quoiqu'il soit

**Le nombre d'acheteurs en ligne croît trois fois plus vite que le nombre d'internautes.**

opportun de rappeler ici que les problèmes rencontrés dans le cadre de transactions en ligne restent encore souvent des problèmes de livraison... postale. Côté BtoB\*\*, le taux de connexion des PME augmente et 84 % d'entre elles utilisent le courrier électronique comme outil de communication. Toutefois, elles

prennent aussi conscience du potentiel commercial lié à une présence sur le web : 35 % utilisent leur présence virtuelle à des fins commerciales, en l'occurrence la réception, la gestion et le règlement de commandes. Et la tendance de croître, car la prépondérance future de la vente en ligne grâce au développement vélocé des équipements électroniques fait l'unanimité des pronostics économiques mondiaux. Ne pas opter pour cette orientation, c'est hypothéquer sévèrement les chances de pérennité de l'entreprise.

### La pertinence d'un site e-commerce

La création d'une boutique virtuelle nécessite une réflexion similaire à



## Les intentions d'achat ont augmenté de 70% entre fin 2004 et fin 2005.

L'ouverture d'une boutique traditionnelle. Le concept, les objectifs et l'identification de la cible doivent être fixés clairement en amont du projet. Une cohérence entre le décor, en l'occurrence design, et la ligne de produits offerts est capitale et l'agencement doit répondre à une logique accessible à tout utilisateur. Tout comme dans une boutique classique, l'offre doit être dyna-

mique, les modes de paiements sécurisés et la livraison facile. L'intérêt d'une solution en ligne est situé au niveau des fonctionnalités supplémentaires qu'elle propose et des avantages qu'en tirent à la fois l'utilisateur et le commerçant. Une boutique e-commerce est ouverte 24 heures sur 24, aucun effort particulier n'est requis pour s'y rendre. L'entreprise qui opte pour une solution en ligne agrandit son champ d'opportunités d'affaires en atteignant des clients qu'elle n'aurait guère pu toucher avec une méthode classique. Elle dispose également d'un outil de gestion des clients inestimable et a la possibilité de présenter ses produits de manière extrêmement exhaustive grâce à des services satellites comme des hyper-

liens, le multilinguisme ou des fiches d'utilisation.

### Construire son offre en ligne

Les astuces pour réussir une telle entreprise sont multiples : nom de domaine, supports accompagnant cette démarche (voir encadré ci-contre sur formations IECS, séminaires TIC à la CCI), choix du système de paiement, solutions électroniques à envisager (magasins en ligne clés en main, boîtes à outils, packages paramétrables, etc.), référencement pointu. Les témoignages suivants vous permettront de visualiser concrètement le pari du e-commerce. <

#### [ Contact CCI ]

Jean-Marc Kolb, 03 88 75 25 95

### [ LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE EN FORMATION ]

#### • Master e-business (DESS Commerce électronique) à l'IECS de Strasbourg

Formation continue ou en apprentissage

[ Contact ] Jérôme Gollner, 03 90 41 42 51

#### • Séminaires et formations TIC à la CCI de Strasbourg

[ Contact CCI ] Christiane Burel, 03 88 75 25 92

\* Business to Consumer  
\*\* Business to Business

> suite p. 18

## Guillaume Toma-Pizette – www.accessoiriste.fr 20 fois sur le métier, remettez vos mots-clés !



[ Guillaume Toma-Pizette ]

Le parcours de ce chef d'entreprise en ligne, autrefois chef de vente salarié sans rapport avec les TIC, révèle une large ouverture d'esprit et une implication personnelle intensive. «En 2004, j'ai présenté mon projet de vente en ligne d'accessoires de jeunes créateurs à l'IECS afin d'intégrer le Master de Commerce électronique. Avec l'équipe pédagogique, j'ai pu affiner mon projet et acquérir de solides notions de TIC. En parallèle, je rencontrais les créateurs sur les salons professionnels avec un objectif bien en tête : faire de mon espace virtuel leur magasin pour le BtoC puis à long terme pour le BtoB. Dès juin 2004, quelques pages du site étaient accessibles. Pour le référencement, il est important de mettre à profit les possibilités existantes : au-delà des listes de mots-clés très élaborées, je me suis inscrit sur une plate-forme d'affiliation et j'ai

fait travailler en trois langues. Le site est opérationnel depuis août 2005 et les résultats sont positifs : entre 8000 et 10000 visiteurs chaque mois et un taux de conversion encourageant\*. Je pense atteindre mon objectif de vente dès la mi-2006. Les difficultés rencontrées ? La période de test imposée par les banques pour le paiement en ligne. La logistique ? Bureau, atelier de photos et stock sont au même endroit. C'est simple ! Face à la création d'une boutique classique, les coûts sont semblables mais répartis différemment. Par contre, mes clients sont régionaux et internationaux.» <

[ Site ] [www.accessoiriste.fr](http://www.accessoiriste.fr)

\* moyenne nationale des taux de conversion :  
boutique classique : 90 à 95 %  
site : 0,3 à 2 %



## Thomas Riegert – Cafés Reck «La boutique web est une boutique classique...»

... Avec le loyer en moins et l'amplitude géographique et horaire en plus. Elle répond à l'évolution du mode de vie et de consommation et il est primordial d'adopter cette nouvelle attitude qui déterminera le monde économique de demain. À Cafés Reck, nous avons eu une démarche anticipatrice dans notre réflexion et le site était opérationnel dès 2000. Notre chance a été d'être très bien conseillés par un professionnel : après avoir acquis

un système plus dynamique offrant toute une palette d'options rendant la visite plus vivante et permettant une gestion quotidienne aisée. Il faut planifier un certain budget e-marketing tout comme lorsqu'on décore un magasin. La nouvelle boutique sera en ligne début janvier et l'offre sera amplement étoffée avec beaucoup de nouveaux produits. Enfin, les entreprises apprécient particulièrement ce service sur le net. Il faut également

[ Thomas Riegert ]



toute une liste de domaines autour du nom et de l'activité, nous avons «médité» sur les mots-clés et leur référencement car les moteurs de recherche changeant régulièrement leur méthode, une remise en question fréquente est inéluctable. Côté design, l'ensemble du site est actuellement retravaillé : toujours dans l'optique d'être en correspondance avec l'évolution de la société, nous venons d'opter pour

noter que les usagers consultent souvent pour se renseigner sur les produits plus consistants comme la machine à café et viennent ensuite dans nos boutiques pour les acheter. Une complémentarité évidente, alors pourquoi hésiter !» <

[ Site ] [www.cafesreck.com](http://www.cafesreck.com)





## [ L'ÉVOLUTION DES ACHETEURS EN LIGNE ]

2<sup>e</sup> semestre 2003 : 7,5 millions  
 2<sup>e</sup> semestre 2005 : 12,6 millions  
 ... et la croissance s'accélère.

## [ LA CONFIANCE DES INTERNAUTES DANS L'ACHAT EN LIGNE ]

2<sup>e</sup> semestre 2003 : 39,4%  
 2<sup>e</sup> semestre 2005 : 55,1%

## [ LES SECTEURS LES PLUS RECHERCHÉS SUR LA TOILE ]

		Progression 2004/2005
• Culture et loisirs (dvd, cd, cinéma, tickets...)	22 %	+ 35 %
• Tourisme-Voyages (locations, voyages...)	13 %	+ 68 %
• <b>Services financiers (crédits, assurances...)</b>	12 %	+ 138 %
• Informatique (ordinateur, logiciels...)	12 %	+ 38 %
• Rencontre-Astrologie (rencontre, amour...)	9 %	+ 65 %

### > À noter :

- Transports (auto, moto, occasion...) + 203 %
- Vêtements – accessoires + 161 %
- Alimentation + 77 %

[ Source ] ACSEL – Association pour le commerce et les services en ligne.

➤ suite p.20

# LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

## Annonceurs cet espace vous est réservé !

performance

### MEDIA

**Contactez Patrick Duspeaux**  
 Tél. 03 88 78 47 73  
 Fax. 03 88 78 87 50  
 contact@performance-media.fr

## Jean-Louis Crema – Pneumax

## Une entreprise sans site a perdu d'avance

**S**pécialisée dans la construction de composants pneumatiques destinés à l'automatisation industrielle, la société Pneumax dispose d'une kyrielle de composants hautement élaborés, dont le nombre augmente régulièrement. Pour les présenter, la solution papier était devenue onéreuse et peu réactive. Jean-Louis Crema, membre titulaire à la CCI a donc opté pour un catalogue en ligne et ses avantages: le client ou le prospect peut, après inscription, télécharger gratuitement les composants en 3D, ce qui lui permet de travailler sans devoir recréer chaque élément au préalable. «Lorsque l'on sait qu'une machine peut comporter de un à plusieurs centaines de composants et que la réalisation en 3D d'un seul composant prend entre 10 et 15 minutes, le gain de temps pour nos clients et

la valeur ajoutée que notre service en ligne leur apporte sont évidents. De plus, cela augmente l'exactitude pour l'élaboration de devis. La mise en place du système a été lourde avec la modélisation paramétrique et pluridimensionnelle de 13000 références. Actuellement, nous observons l'incidence de ce type de produit dans le monde industriel. Avec huit à dix nouveaux contacts par jour, les répercussions sont très positives. Au-delà du temps de travail, nous avons investi environ 40000 € dans les prestations. Le gain en réactivité et en performance, lui, est inestimable. Notre CA a augmenté de 12% en 2004 et nous avons déjà atteint +11% à la fin septembre. Aujourd'hui, les TIC doivent obligatoirement rentrer dans les mœurs en France !» <

[ Site ] [www.pneumax-france.fr](http://www.pneumax-france.fr)



[ Jean-Louis Crema ]



Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 378201040

## Jérôme Anna – Hôtel Hannong

## Offrir le rêve immédiatement

**I**nternet a révolutionné la distribution hôtelière. Face aux portails touristiques qui énumèrent succinctement les possibilités d'hébergements en les agençant généralement selon leurs prix et en mettant ainsi la concurrence à un clic, chaque maison a aujourd'hui un véritable outil de communication directe à l'échelle planétaire avec la possibilité de se positionner par la qualité de son offre et de son service. «Grâce au Net, nous pouvons faire découvrir notre produit en temps réel. La qualité de ce service est primordiale et la réactivité à chaque demande essentielle. Nous avons entièrement refait notre site il y a un an en le rendant davantage vendeur grâce à beaucoup de



[ Jérôme Anna ]

visuels d'une part et un module de réservation en ligne d'autre part. Le voyageur savoure dès son premier clic la visite et peut anticiper son voyage en rêve. Il consulte nos disponibilités et nos prix à une date déterminée et peut, s'il le désire, immédiatement réserver sur le site. Le Net est pour nous un moyen supplémentaire de nous présenter et de vendre des chambres. Sans pour autant renier le fax ou le téléphone, nous avons fait de la solution web tout simplement un plus dans notre philosophie du service au client.» <

[ Site ] [www.hotel-hannong.com](http://www.hotel-hannong.com)



Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 588502427

## La vente en ligne n'est plus une question mais une évidence

En Allemagne, l'ancrage d'Internet dans les mœurs est indéniable : on recense près de 30 millions d'internautes et le nombre de domaines enregistrés avec l'extension «.de» (deutschland) a dépassé la barre des 8 millions en octobre 2004, ce qui représente la seconde extension au monde après «.com». Une étude récente du BVDW\* a révélé que les deux tiers des sites germaniques concernent le domaine économique et que 500 000 d'entre-eux sont destinés à générer un chiffre d'affaires.

**S**ur ces 495 741 sites, 47 % proposent un magasin en ligne propre, 15 % renvoient vers un magasin en ligne externe, 34 % proposent des surfaces de publicité et 4 % publient des petites annonces.

### **BtoC : combiner le magasin classique et le magasin électronique**

La tendance au magasin électronique complémentaire est ancienne. René Reiche et Bettina Willberg, artistes et distributeurs de maquillage pour théâtre\*\* à Fribourg, ont reconnu dès 1997 le gain que pouvaient leur apporter une présence et une vente en ligne. «La flexibilité offerte par le Net est immense. Nos catalogues imprimés n'étaient pas toujours en phase avec les nouveaux produits et nous passions un temps fou à renseigner nos clients au téléphone. Depuis que nous pratiquons la vente en ligne, il suffit de consulter rapidement le site pour avoir l'information recherchée et la possibilité de commander en même temps. Cependant, nous n'avons pas supprimé complètement le support papier qui nous permet de rester sous forme de plaquette sur le bureau de nos clients. Pour réaliser un site pertinent, il faut d'abord connaître le comportement du client dans un magasin classique pour pouvoir

*agencer agréablement le site, puis savoir utiliser quelques astuces comme plusieurs adresses alias, des mots-clés mal orthographiés etc. pour augmenter le taux d'indexation dans les moteurs de recherche. Si la vente en ligne est un outil absolument indispensable pour le succès de notre affaire, la présence de notre magasin classique nous a permis de gagner plus facilement la confiance des nouveaux clients qui arrivent de tous les pays germanophones. Quant au nombre de nos collaborateurs, il est resté le même, les compétences ont juste évolué. Internet fait ici partie intégrante du monde des affaires.»*

### **BtoB : le marketing gère les sites**

Selon le WVIB\*\*\*, les industries badoises sont toutes sans exception présentes sur le Net. Suivant le produit proposé, la présentation est plus ou moins développée au-delà de la fonction de carte de visite. On constate de plus que ce n'est guère la taille de l'entreprise mais la logique commerciale qui est décisive pour la mise en place d'un magasin en ligne. Un fait significatif est que, si autrefois les informaticiens géraient le commerce électronique, ce domaine est aujourd'hui sous la responsabilité des spécialistes en marketing. Il est également important de souligner

qu'une entreprise sur cinq proposant un service de e-commerce affirme vouloir s'orienter par ce biais vers les marchés extérieurs.

### **Ouverture vers l'étranger**

Au sein de l'union européenne, l'Autriche et la France sont les cibles principales. Toute la zone anglo-saxonne est également un marché extrêmement attrayant. Ces velléités d'internationalisation sont certes encore quelque peu freinées par un manque d'informations sur les contraintes régionales mais les structures de soutien se mettent actuellement en place. La tendance est donc claire et l'enracinement ancien de la pratique du e-commerce Outre-Rhin permet la concrétisation prochaine de ces projets d'export. Un tiers des entreprises travaillant ainsi à l'international agissent depuis le sol allemand mais ont d'ores et déjà trouvé des coopérations avec des sociétés établies dans les pays cibles. Et ce n'est qu'un début. <

\* Bundesverband Digitale Wirtschaft - Fédération nationale de l'économie électronique. Étude «Kommerzielle Webseiten 2004»

\*\*www.schminktopf.de

\*\*\* Wirtschaftsverband der Industrie in Baden - Fédération des industriels du Pays de Bade

Fin du dossier

# Thés et chocolats : le haut du pavé

Nouveau décor, nouveau concept : la boutique Lathéral de la Grand-Rue à Strasbourg a pris ses aises. D'un magasin majoritairement dédié à la dragée, Gwenn Bauer a créé, en septembre 2005, un espace de découverte et de dégustation résolument design, axé sur deux produits phares : le thé et le chocolat haut de gamme.

Dans la boutique entièrement rénovée, le maître des lieux est devenu le thé. Un choix que Gwenn Bauer a voulu marquer d'une signature prestigieuse, «Mariage Frères». Dont la centaine de variétés est présentée pour une diffusion en vrac dans des boîtes «marchands de thés» de toutes les couleurs, marquées à la calligraphie du pays d'origine du thé. Également disponible en mousselines, le thé, véritable achat-plaisir, peut être associé à différents objets cadeaux : tasses, bols, théières, produits à base de thé (gelées et sablés) et ouvrages dédiés comme *La cuisine au thé*. Côté chocolat, le choix est vaste : assortiments de chocolats noir, au lait, fourrés, en sachets, ballotins, boîtes griffées de la marque Michel Cluizel, chocolatier réputé qui a notamment pignon sur la rue Saint-Honoré à Paris. «Ce sont des premiers crus de plan-

tations situées au Venezuela, à Madagascar, en Papouasie, à Saint-Domingue...», précise Gwenn Bauer, qui vous suggèrera l'achat d'un recueil qui retrace l'histoire du chocolat, depuis le cacaoyer jusqu'à sa fabrication, *Il était une fève*.

## Noir, vert, rouge, les thés de Noël

Pour Noël, la boutique donne également la part belle à des gâteaux à base de pains d'épices et des thés noir, vert et rouge aux noms enchanteurs : «Esprit de Noël, Noël nouveau et Noël blanc». Ils côtoient l'offre en dragées de la marque Médicis que le jeune patron a voulu conserver, en privilégiant les formes colorées et sobres, aux lignes épurées. Chez Lathéral, les amateurs de café ne sont pas en reste : une gamme de sept cafés gourmets leur est proposée, qu'ils peuvent également déguster au bar ou dans l'espace salon situé au fond du



[ Gwenn Bauer ]

magasin. Prochaine étape envisagée par Gwenn Bauer : une terrasse à l'arrière, place des Meuniers, qui sera vraisemblablement aménagée au printemps prochain. La boutique Lathéral est ouverte le lundi de 14h à 18h et du

mardi au samedi de 10h à 12h30 et de 13h30 à 19h. <

[ Contact ] [www.latheral.com](http://www.latheral.com)

Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
 N° Siren 477734131

## Pays de Bruche-Mossig-Piémont

# Fédération des associations des professionnels : un savoir-faire

La Fédération des associations des professionnels du pays de Bruche-Mossig-Piémont (FAP) a pour but de «fédérer pour dynamiser», comme l'explique son président Laurent Schmidtenknecht, artisan coiffeur à Schirmeck. «Il était important, à l'échelle du territoire, de faire comprendre que le temps de la concurrence pure et dure était révolu, explique-t-il. Nous avons les mêmes défis à relever : les ventes par correspondance, celles qui passent par Internet, les ventes et prestations à domicile etc. Ce qui compte c'est de montrer le «plus» que peut offrir la proximité.» Laurent Schmidtenknecht cite notamment une grande opération prévue en mai dans sa ville où commerçants et artisans locaux ainsi que vignerons du pays joueront la carte de la complémentarité. Les 21 et 23 octobre derniers, c'est le pays Bruche-Mossig-Piémont tout entier qui s'est exporté vers le Sud à l'occasion de l'opération «Des cigognes à la



[ Laurent Schmidtenknecht ]

# Un commerce 100 % nature

Aujourd'hui partie prenante des grandes chaînes de distribution bio, Eco Idées avait pourtant démarré modestement.

La passion de son propriétaire a fait merveille.

L'aventure a commencé sous des auspices radieux : «Lumière de sel», du nom d'un sel de l'Himalaya extrait de manière parfaitement naturelle et commercialisé en France par Pierre-Alexandre Huber dans son entreprise d'Hunspach. Et puis, les petits ruisseaux faisant les grandes rivières, l'entreprise s'est diversifiée, a élargi son champ d'activité, recruté cinq personnes et changé de nom : Éco Idées, comme «idées écologiques». Elle touche désormais aux cosmétiques, avec des sels de bains venus du Japon et des huiles de beauté importées de Hollande, à l'alimentation en proposant du millet brun cultivé en Autriche ainsi qu'à la décoration avec, notamment, des lampes marocaines fabriquées dans une roche blanche appelée sélénite. Autre produit original, des noix de lavage importées du Pakistan.

«Tout s'est fait à la faveur de rencontres sur des salons professionnels», explique Pierre-Alexandre Huber qui tient plus que tout à sa philosophie : *amener sur le marché français les produits naturels qu'offre le monde.* Éco Idées est aujourd'hui entrée dans le réseau des grandes chaînes bio, telles que Biocoop, La Vie Claire, Croq'nature, etc., mais son fondateur tient à garder ses priorités : *«un esprit de travail chaleureux et le goût des sentiers inattendus».* Cet ancien professeur de saxophone au Conservatoire de Strasbourg, vient ainsi de sortir un disque de «World jazz music» dont les bénéfices seront reversés à l'association «Médecins aux pieds nus» qui agit de par le monde pour que les populations locales recultivent les herbes médicinales et se réapproprient leur pharmacopée.

[ Site ] [www.selhimalaya.com](http://www.selhimalaya.com)



[ Pierre-Alexandre Huber ]



Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 480725738

## qui s'exporte

rencontre des cigales» organisée à Saint-Cyr-sur-Mer dans le Var. «C'est notre savoir-faire que nous avons mis en valeur autour du thème de Noël», explique Laurent Schmidtenknecht. Forte de cinq cents membres, sa fédération inclut des représentants de la grande distribution existante sur le territoire. «Ils sont nos partenaires pour empêcher que soit fait tout et n'importe quoi en matière de grands centres commerciaux» explique-t-il, en insistant sur le fait que la FAP n'a pas pour objet de ne faire que de l'animation. «C'est une structure qui relie des associations de commerçants mais aussi des indépendants. Elle veut les aider, mutualiser les coûts et également établir un relais avec les chambres consulaires», conclut-il. <

[ Contact ] 06 07 03 34 99

# LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

## Annonces cet espace vous est réservé !

performance

MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux

Tél. 03 88 78 47 73

Fax. 03 88 78 87 50

contact@performance-media.fr

# Gérer les risques, une préoccupation qui doit devenir prioritaire

Prévoir et gérer les risques est vital pour les entreprises. Celles-ci en sont de plus en plus conscientes comme le prouvent deux enquêtes et l'émergence des Risk Manager. Rencontre avec Marc Kuhl qui exerce cette fonction à Électricité de Strasbourg.

Une enquête menée au niveau européen par Marsh, le plus gros courtier d'assurance au monde, permet de dégager la manière dont les entreprises françaises de taille moyenne appréhendent la gestion des risques qu'elles encourent. Ceux-ci ont été classés en quatre grandes catégories : risques financiers, risques stratégiques, risques aléatoires et risques opérationnels. Les 600 entreprises françaises sondées se révèlent davantage concernées par la première rubrique mais la moitié d'entre elles n'identifient même pas certains risques en tant que tels. Cela n'empêche qu'un nombre croissant de ces sociétés définissent le risque comme un sujet de préoccupation prioritaire, refusent de rester passives et revendiquent un «Risk Management», au même titre que les grandes structures.

## Profession Risk manager

Pour Marc Kuhl, Risk manager à Électricité de Strasbourg, la première chose à faire, lorsque l'on exerce cette fonction, est de connaître l'entreprise afin d'analyser les risques opérationnels qu'elle encourt. «Ceux-ci ne sont pas nécessairement assurables», explique-t-il en citant le cas d'un fabricant de yaourts. «Lors d'une discussion avec le Risk manager de cette entreprise, nous avons réalisé alors que si elle disposait de plusieurs sites de fabrication, elle ne comptait qu'un seul établissement d'emballage, ce qui la mettait à la merci d'un incendie, par exemple. Plutôt que de multi-assurer ce der-



[ Marc Kuhl ]

nier, mieux valait en construire un autre, ce qui a été fait.» Bon sens, anticipation et vigilance peuvent souvent faire merveille, selon Marc Kuhl. Reste que pour protéger ce qu'il appelle «la colonne vertébrale de l'entreprise», c'est-à-dire tous ces secteurs essentiels qui ne peuvent encourir de risques graves sans mettre en péril le maintien de l'activité, il faut s'en référer aux assurances. «Une des solutions est à mon avis, dans la mesure du possible, de négocier avec l'assureur un contrat Tout Sauf; il s'agit en l'espèce d'un document contractuel par lequel sont couverts tous les risques exceptés ceux qui sont nommément exclus. Une démarche qui évite de se retrouver confronté à un sinistre non garanti car provoqué

«Parfois, plutôt que de multi-assurer un site, mieux vaut en construire un autre»

par une cause non détectée lors de l'analyse des risques». Pour Marc Kuhl, la fonction de Risk manager est tout sauf statique, a fortiori dans un marché aussi évolutif que celui de l'énergie. <

[ Contact ] 03 88 20 67 81

## [ PRÉVENTION DES RISQUES ] Les prestations de la CCI

Une enquête menée par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin entre janvier 2004 et mars 2005 a permis de dresser un état des lieux de la sensibilisation des entreprises de trois secteurs d'activité (industrie, commerce de gros et services aux entreprises) à la gestion des risques. 500 entreprises ont été interrogées et il apparaît que plus de 71 % d'entre elles ont mené une démarche d'identification des risques opérationnels. Celle-ci reste cependant inaboutie, notamment en ce qui concerne les risques liés au marché ainsi que ceux afférant à un sinistre et qui ne sont pas obligatoirement couverts par les assurances. Il faut préciser que les entreprises basant leur développement sur des innovations sont largement sensibilisées au problème et adoptent, notamment, une série de mesures pour limiter les risques d'espionnage industriel.

La CCI dispose d'un large panel de prestations d'information, de formation et de conseil pour une meilleure gestion des risques opérationnels.

### [ Contact CCI ]

Alban Petit, 03 88 75 25 90  
a.petit@strasbourg.cci.fr

Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 558501912

## Des idées innovatrices et un accompagnement efficace

Un laboratoire ophtalmique alsacien, la société Verbal à Brumath, vient d'entrer avec audace dans la cour des grands : après avoir racheté l'activité CPF® à Corning en février dernier\*, elle a réussi en seulement huit mois à en doubler le CA. Cette réussite est d'autant plus spectaculaire que l'entreprise ne possédait à l'origine aucune expérience à l'international.

**P**our relever ce challenge et être à même de développer un potentiel fort à l'exportation, Véronique Garcia, responsable produits CPF® chez Verbal, s'est adressée au service international de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin. Après avoir exposé les données du problème à son conseiller, elle a pu bénéficier d'un accompagnement sur mesure de cinq jours destiné à favoriser la prise de contact avec les distributeurs locaux existants, à en rechercher des nouveaux dans les pays cibles et à connaître l'aspect administratif, comptable et juridique de l'export. «*Le conseil sur mesure m'a permis de bien cerner le marché international et de voir ce qui est adaptable dans les différents pays. J'ai découvert comment positionner notre produit face à une concurrence établie dans un contexte mondial. Mettre en place une gestion pertinente de nos distributeurs à l'étranger était également un point*

*important. Je travaille aussi beaucoup avec les supports papier locaux et via Internet. Il faut savoir oser tirer toutes les ficelles existantes.*» Soutenue entièrement sur ce plan par la CCI, la société Verbal a su mettre à profit ses propres atouts : des ressources et un savoir-faire technologiques de pointe, une souplesse et une réactivité extrême grâce à une petite taille face à une concurrence certes renommée mais aux structures lourdes et un marketing audacieux.

### Avoir envie de relever un challenge

Selon Éric Schorp, directeur commercial et marketing du laboratoire, Verbal n'est qu'au début de son offensive sur le marché international et la porte que l'entreprise vient de franchir avec les verres filtrants thérapeutiques CPF® est aussi une porte d'entrée pour ses propres produits. «*Il est important que les acteurs locaux montrent que les entreprises alsaciennes ont de*

[ Véronique Garcia ]



*réelles chances dans des domaines de technologies très pointues. D'ailleurs, notre participation au Trophée Régional Export illustre un nouveau défi à l'international que nous voulons relever.»* <

\* Fabrication et distribution exclusive des verres filtrants thérapeutiques CPF® sur le marché mondial, hors Amérique du Nord.

### [ Contact Verbal ]

Véronique Garcia, 03 88 59 31 21

### [ Contact CCI ]

A Mui Paquin, 03 88 76 42 49



## Entreprises... en un clic...

Accédez directement aux marchés publics d'Alsace par internet à l'adresse :

**[www.alsace-marches-publics.fr](http://www.alsace-marches-publics.fr)**

Vous y trouverez les appels d'offres de la Région Alsace, des Conseils Généraux, des Villes de Sélestat, Lingolsheim, Niederbronn-les-Bains, Colmar et Mulhouse, de la Communauté Urbaine de Strasbourg, des Communautés de communes de la Vallée de la Sauer et de Pechelbronn, des Chambres de Commerce et d'Industrie d'Alsace, de la Chambre de Métiers d'Alsace, de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie, de l'Union pour la Gestion des Etablissements des Caisses d'Assurance Maladie d'Alsace (UGECAM), de l'ENA, de l'Université Marc Bloch, Base aérienne 901 de Drachenbronn et d'autres établissements et collectivités à venir.

[ Contact CCI ] Jean-Marc Kolb, [jm.kolb@strasbourg.cci.fr](mailto:jm.kolb@strasbourg.cci.fr)

## Tschoeppé : à la pointe du thermolaquage

Avec la mise en service de sa nouvelle usine à Hoerdt, le fabricant de portails et clôtures en aluminium Tschoeppé a inauguré une toute nouvelle unité de thermolaquage. Un outil qui lui permettra d'accroître sa capacité de production en interne, mais aussi de développer une prestation de sous-traitance pour les serruriers et menuisiers de la région.

Construit sur quelque 4500 m<sup>2</sup> à Hoerdt, le nouveau bâtiment de la société Tschoeppé abrite un centre d'usinage ultra-moderne, où quasiment toutes les opérations sont automatisées. En fonction depuis l'été 2005, il vient en complément du site de Niederroedern – 1 800 m<sup>2</sup> dédiés à des produits de haute technicité.

L'unité de thermolaquage de Hoerdt, avec ses huit pré-traitements possibles, constitue, selon les dirigeants de l'entreprise,

une installation avant-gardiste pour le Grand Est. « *Comme notre clientèle est pour beaucoup située en bord de mer, il nous fallait une qualité irréprochable* », confirme Christian Lienhart, qui au-delà de son souci constant d'amélioration des produits et services, devait également gérer une demande en augmentation.

### Un peu d'histoire

La maison Tschoeppé existe depuis 1956. De la menuiserie bois, l'entreprise – aujourd'hui dirigée par la



[ Jean-Jacques et Philippe Tschoeppé et Christophe Lienhart ]

famille Tschoeppé (Jean-Jacques, le père et Philippe, le fils) et Christophe Lienhart, « *pièce rapportée* » sourit le gérant –, a connu plusieurs évolutions. 1970 correspond à une orientation vers le portail, les fermetures, les volets, battants, portails et clôtures vendus aux particuliers. 1997 marque un nouveau tournant avec la revente aux professionnels.

### Laquage sous 48 heures

2005 : les dirigeants décident de mettre leur outil de thermolaquage à la disposition des professionnels œuvrant dans le domaine du traitement de l'aluminium. Point fort affiché : la proximité et la réactivité, pour un laquage sous 48 heures, quelle que soit la teinte. Une palette de 300 coloris, jusqu'aux pailetés et martelés est accessible.

Capacité de l'outil : des objets de 6 m de long à 2,10 m de haut, avec tous les bains nécessaires à une qualité optimale. À souligner, la préoccupation environnementale de l'entreprise, qui a sa propre station d'épuration, utilise une eau déminéralisée et une conversion non chromique. Tschoeppé, c'est 50 salariés, 10 intérimaires, un CA de 4,4 M€ en 2004, 5,2 M€ prévu en 2005. Portails (80 % de la demande), clôtures, garde-corps et automatismes sont vendus aux niveaux local (20 % du CA), national, international, principalement en Allemagne, Belgique et Suisse. <

[ Site ] [www.tschoeppé.fr](http://www.tschoeppé.fr)



**LE POINT ÉCO**  
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces  
cet espace vous  
est réservé !**

performance  
**MEDIA**

Contactez Patrick Duspeaux  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
contact@performance-media.fr

# La consécration des exportateurs alsaciens

Soirée attendue le 15 décembre prochain à l'Illiade : tous les acteurs régionaux seront réunis pour honorer les entreprises exportatrices alsaciennes. Leurs savoir-faire, leurs qualités d'innovation et de développement à l'international seront récompensés dans le cadre du Trophée Régional Export, créé en 1997 par les CCI d'Alsace. Au fil des années et face à l'enjeu économique que représentent ces entreprises, de nombreux partenaires sont venus soutenir activement cet événement. Ce sont eux et leurs motivations que nous voulons vous présenter aujourd'hui.



## [ LES PARTENAIRES DU TROPHÉE ]

### Francis Hirn – DNA

Directeur des services commerciaux et marketing

#### Susciter une réelle émulation

« Les DNA sont partenaires de l'opération depuis 2004. En tant que premier support de communication de la région, nous nous devons de donner le rayonnement qu'elle mérite à cette manifestation qui met en évidence les entreprises performantes et exemplaires d'Alsace. Afin d'être encore plus présents, un partenariat commercial est venu s'ajouter l'année dernière au partenariat rédactionnel et à l'implication personnelle d'Antoine Latham, le directeur du service économique des DNA. Ce service, reconnu comme l'un des plus performants de la presse quotidienne régionale et lu par la quasi-totalité des entrepreneurs alsaciens, couvrira cette année l'événement avec un cahier spécial de quatre pages distribué en avant-première sur le site de la cérémonie puis encarté par la suite dans nos éditions normales. »

[ Contact ] 03 88 21 55 00

**DNA**  
DERNIÈRES NOUVELLES D'ALSACE

### Jacques Bigot – Mairie d'Illkirch-Graffenstaden

Maire

#### Tradition, continuité et avenir

« L'accueil de la cérémonie du Trophée Régional Export sur le territoire de notre commune s'inscrit dans la continuité de notre politique : Illkirch-Graffenstaden a une longue histoire industrielle avec la présence de nombreuses entreprises exportatrices, actives autrefois dans le domaine de la machine-outil et aujourd'hui dans la haute technologie. Notre ville s'engage également résolument vers le développement durable. En chiffres, Illkirch-Graffenstaden compte 25 000 habitants et 14 000 emplois. Notre soutien est donc indiscutable. D'ailleurs, la ville vient d'être nommée par le gouvernement «Pôle de compétitivité à vocation mondiale en innovations thérapeutiques». Nous participons à l'opération en mettant à disposition les locaux de l'Illiade pour la remise des prix, un lieu remarquable qui est lui-même une ancienne grande friche industrielle. »

[ Contact ]

03 88 66 80 66

**l'illiade**  
Illkirch-Graffenstaden

### Philippe Staehly – Crédit Agricole Alsace-Vosges

Responsable du service international

#### Experts à l'international

« Le Crédit Agricole Entreprises, qui sponsorise le Trophée Régional Export pour la 4<sup>e</sup> fois, dispose à Strasbourg d'un véritable pôle d'expertises avec un regroupement de filiales spécialisées dans les métiers-clés de l'entreprise tels le crédit-bail, la gestion des clients, l'épargne salariale, la gestion du patrimoine ou bien encore le marché, l'investissement et le financement. «Nous tenons non seulement à accompagner les entreprises dans la préparation de leurs projets export mais également à être à leurs côtés dans le pays d'exportation. Nous sommes présents dans le monde entier et accompagnons en outre les entreprises dans des événements ponctuels comme la Foire d'Alger. Une autre partie de notre mission est plus pragmatique avec le conseil et la sécurisation des paiements, l'ouverture de comptes sur place ou l'optimisation des opérations de change. »

[ Contact ] 03 88 25 42 72

**CA**  
ALSACE VOSGES

Fabrice Coppola – Lufthansa Directeur commercial Alsace, Lorraine, Franche-Comté

## Une entreprise qui exporte est une entreprise qui gagne

« En 2004, Lufthansa a dépassé les 50 millions de passagers. Notre force d'innovation face à l'évolution du marché mondial nous permet d'être aujourd'hui la compagnie européenne qui offre le plus de destinations vers les marchés clés de l'Asie et des pays de l'Est. Nous voulons être un partenaire actif et efficace pour les exportateurs. Notre philosophie est également celle de la continuité et du suivi : dans une démarche export, il faut la fiabilité et la régularité d'une logistique sans faille tout comme une bonne dose d'innovation. Pour encadrer les entreprises à l'international, nous proposons également un service sur mesure avec des vols privés de Strasbourg à Hanovre, Turin ou Poznan et une réactivité vitale en cas de besoin urgent d'un transport aérien. » [ Contact ] 03 88 21 01 21



Henri Lehmann – Transports Woehl

Dirigeant

## Vivre et soutenir l'export

« En tant que commissionnaire en transports, nous organisons des transports en départs journaliers sur toute l'Europe. Notre entreprise qui compte 110 personnes en Alsace réalise 60 à 65 % de son CA (40 ME) à l'export. Nous avons des partenaires dans tous les pays. Autrement dit, nous vivons de l'export et nous soutenons par principe les entreprises alsaciennes dans leurs efforts à l'international. Avec notre participation au Trophée Régional Export, nous voulons les encourager à faire de l'export. Pour nous, l'enjeu n'est pas uniquement de se faire connaître mais également de soutenir l'Alsace dans un domaine absolument primordial pour le développement futur de l'économie régionale. »

[ Contact ]

Henri Lehmann,  
03 88 65 65 94



Bernard Saunier – Société Générale

RAM – Responsable Animation Marchés

## Avec les entreprises, ici et ailleurs

« En tant que grande banque internationale, nous sommes naturellement amenés à financer des opérations dépassant les frontières du territoire national. Notre réseau, qui a tissé sa toile dans 90 pays, est un atout essentiel. À Strasbourg, 60 % de nos clients d'affaires sont des entreprises qui travaillent à l'export et il est important que nos professionnels soient à même de les accompagner dans leurs efforts. Notre partenariat avec le Trophée Régional Export nous permet d'affirmer notre image de marque et de confirmer notre prépondérance sur le marché. Nous soutenons cette manifestation depuis plusieurs années et en apprécions la coordination ainsi que les contacts informels qui se nouent au cours de la soirée. »

[ Contact ] 03 88 13 57 15



Si on en parlait ?

Bernard Nicaise – Oséo

Directeur régional d'Oséo Bdpme

## L'international, le cœur de notre mission

« Conquérir un marché à l'étranger constitue une étape délicate à franchir pour les PME : prospection, cautions sur marchés, investissements lourds – notamment incorporels –, autant d'engagements et de financements qui présentent un risque souvent élevé pour les banques. Ce risque, Oséo Bdpme propose de le partager avec ses partenaires financiers et facilite l'accès des PME aux banques car, pour nous, le développement à l'international est essentiel pour la création de valeurs dans le tissu de nos PME. Nous cherchons constamment à améliorer et à adapter notre offre en repérant les freins financiers que rencontrent les entreprises à l'export. Dans la suite logique des choses, nous soutenons le Trophée Régional Export depuis plusieurs années et participons au comité de sélection des dossiers. »

[ Contact ]

03 88 56 88 50



Luc Julien-Saint-Amand – Ernst & Young Avocat associé, Conseiller du Commerce extérieur de la France

## Soutenir l'export en Alsace : un devoir de citoyenneté

« Dans un contexte d'accélération des échanges internationaux, l'économie alsacienne doit intensifier ses exportations pour stimuler la croissance. Se développer au sein de la zone euro et se tourner vers les marchés asiatiques et du continent américain constituent plus que jamais la stratégie gagnante pour nos industries et nos secteurs de pointe. Nos entreprises exportatrices se voient pourtant confrontées à de nombreux défis réglementaires, économiques, humains ou culturels, auxquels il faut répondre sans délai de façon pertinente et justifiée. Avec 100 professionnels sur les places de Strasbourg et Nancy, Ernst & Young est par-

tie intégrante d'un réseau international de premier plan regroupant 100 000 personnes dans 140 pays. Nous conjuguons des compétences en droit, fiscalité, audit et finance portées par des professionnels qui s'engagent à fournir à ces entreprises un accompagnement de qualité sur un plan international, pour les aider à relever ces nombreux défis. Notre soutien au Trophée Régional Export s'inscrit ainsi comme un devoir naturel de citoyenneté que nous avons choisi d'assumer pour contribuer au rayonnement de l'Alsace. » <

[ Contact ] 03 88 15 24 66



**Carine Kast – Berlitz**

Directrice de l'agence

**Le défi de la compréhension culturelle**

« Oublier le facteur interculturel de l'export est une erreur fatale : un comportement apprécié dans une certaine culture peut être abhorré dans une autre. Notre entreprise, présente dans le monde entier, propose des prestations destinées à sensibiliser les entrepreneurs sur ce sujet. Aujourd'hui, on observe une prise de conscience réelle. Au-delà de la pure formation linguistique, nous proposons aussi la formation des collaborateurs qui sont envoyés à l'étranger. Arrivés sur place, ils sont repris en charge par nos antennes locales. Notre travail soutient donc chaque jour les possibilités de développement des entreprises à l'export. Être partenaire du Trophée Régional Export était donc une démarche évidente. »

[ Contact ]

03 88 32 66 66

**Jean-Luc Jaeger – Effervescence**

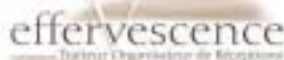
Directeur

**Graviter autour de l'export**

« À vrai dire, nous sommes nous-mêmes relativement peu présents à l'export bien que nous commençons à organiser ponctuellement des actions à l'étranger ou dans le cadre d'événements européens, ce qui nous permet d'aborder doucement ce domaine. Pour le Trophée Régional Export, nous sommes passés du statut de prestataire à celui de partenaire à part entière avec une participation conséquente à l'orchestration de la réception. Nous soutenons cette forme de rencontre entre les entreprises qui sont, du reste, nos clients. Bien encadrer les entreprises alsaciennes sur le plan événementiel est aussi un service important, surtout si leurs clients sont étrangers ! »

[ Contact ]

03 88 83 82 82

**Philippe Godin – Mosaïques**

PDG

**Un trophée idéal**

« Notre structure existe depuis 1994 et compte 30 personnes. Notre mission est de répondre aux problématiques immobilières des entreprises, de la planification, la construction jusqu'à l'équipement. Dans un tel projet, nous sommes l'interlocuteur unique, ce qui en simplifie considérablement le déroulement. Pourquoi le Trophée Régional Export ? Nous ne sommes pas des exportateurs. En revanche, toute entreprise qui construit en Alsace peut être un exportateur et est un client potentiel. »

[ Contact ] 03 88 15 53 53



**LE POINT ÉCO**  
[www.strasbourg.cci.fr](http://www.strasbourg.cci.fr) MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces  
cet espace vous  
est réservé !**

**performance  
MEDIA**

Contactez Patrick Duspeaux  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
[contact@performance-media.fr](mailto:contact@performance-media.fr)

Le Bas-Rhin compte cinq plates-formes d'initiative locale (PFIL). Véritables impulsions à la création ou à la reprise d'entreprises, ces structures ont aujourd'hui quelques années de recul. Le point sur leur bilan, leur fonctionnement et leurs perspectives.

## Les PFIL et la CCI : une synergie

Les PFIL sont nées d'un double constat», explique Jean-Luc Heimbürger, vice-président de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin et Président régional des PFIL. «En 1998, les CCI ont réalisé qu'elles manquaient de moyens pour accompagner la création d'entreprises. Celles-ci se trouvaient confrontées à la fois à des difficultés de trésorerie et à un manque d'accompagnement qui laissait leurs dirigeants dans un isolement préjudiciable. Les PFIL ont été créées pour combler ce vide.» Elles relèvent de France Initiative Réseau, une structure nationale qui regroupe actuellement les 237 PFIL que compte l'Hexagone. «Dans le Bas-Rhin, une fois l'impulsion donnée, les choses sont allées vite, explique Jean-Luc Heimbürger, la première plate-forme a été installée à Saverne,

puis à Strasbourg et les autres ont suivi : Sélestat, Haguenau, Wisches. Il était important de multiplier les centres, précise-t-il, car un des atouts primordiaux des PFIL est la proximité.»

### Une double action

#### > L'aide au financement

Fortes de fonds publics et privés, les PFIL, à la différence des CCI, peuvent octroyer des prêts à taux zéro de plusieurs milliers d'euros, remboursables en trois à cinq ans et qui ne nécessitent pas de caution. Une condition : que le créateur ou repreneur d'entreprise apporte un apport personnel minimal et cohérent face à l'aide obtenue. Bénéfice collatéral : ce «prêt d'honneur» peut avoir un



[ Jean-Luc Heimbürger ]

effet levier sur les banques et débloquent certaines réticences. Une fois le prêt initial remboursé, la PFIL peut le répercuter sur d'autres entreprises et, au bout de cinq ou six ans, se retrouver en auto-financement.

#### > Le parrainage

Un aspect important de l'action des PFIL, selon Jean-Luc Heimbürger. «C'est difficile à organiser, concède-t-il, mais cela figure clairement dans le cadre du prêt d'honneur. Le créateur a pour obligation de fournir des bilans à dates régulières – ce qui l'initie au métier de chef d'entreprise! – et doit accepter d'être accompagné.» Pour lui, le parrain

est un peu «le téléphone rouge», celui qu'on appelle en cas de coup dur ou bien encore la personne ressource qui initie aux arcanes du règlement du travail, des assurances, des contrats, etc.

### Des résultats

90% des entreprises soutenues survivent aux cinq premières années d'activité, alors que le taux d'échec moyen est de 50% : ce chiffre démontre que les PFIL sont des outils qui fonctionnent. Jean-Luc Heimbürger confie que l'objectif n'est pas de parvenir à un taux de 100% de réussite. «Cela prouverait que nous ne prenons pas les risques que d'autres ne peuvent pas prendre,» dit-il, en ajoutant en souriant : «nous avons la latitude d'être plus souples que les banques ! Ces 10% de droit à l'échec montrent que nous ne sommes pas trop restrictifs.» <



Le Bas-Rhin compte cinq plates-formes d'initiative locale, toutes sous-tendues par un comité d'agrément et portées par un animateur. Rencontre avec ces personnes-relais heureuses de travailler à l'irrigation du tissu économique de leur région mais conscientes que chaque porteur de projet reste maître de son destin.

## > Bruche-Mossig-Piémont initiatives 1

Cette plate-forme est une des plus récentes. Elle fonctionne depuis 2004 et a traité huit dossiers dont six ont été acceptés et ont bénéficié, outre d'un parrainage, d'un prêt de 5000€. L'animateur de cette PFIL, Guillaume Haemmerlin, parle volontiers de solidarité. «Ce sont de vrais réseaux qui se créent, explique-t-il, en évoquant le cas d'un ingénieur, créateur de parc d'aventures, très fort technique-

ment mais désarçonné par l'aspect commercial de son activité. *C'est sur ce point que son parrain l'a aidé, mais cela ne s'est pas arrêté là : un membre du comité d'agrément a pu l'assister dans ses contacts avec l'ONF.* Autre exemple, une toute nouvelle société de vidéo-surveillance avait du mal à trouver un assureur et c'est un membre du comité qui l'a suivie. Guillaume Haemmerlin parle de «forces vives qui se ras-

semblent.» Un foyer économique essentiel dans une zone péri-urbaine qui ne compte pas de structures PME-PMI semblables à ce qui existe sur Strasbourg. «Le cœur de l'activité de la plate-forme est le comité d'agrément, déclare Guillaume Haemmerlin, il suffit d'une ou deux réunions pour que les gens se piquent au jeu et nous organisons désormais des événements conviviaux comme des cérémonies de remise de chèque, des

conférences, etc.» Pour lui, il est important que la plate-forme soit de plus en plus connue, que les échanges se multiplient. Le 23 novembre dernier, il a notamment organisé une soirée réunissant parrains en titre et parrains potentiels. «Plus on aura de compétences, plus on trouvera d'adéquation avec les porteurs de projets», conclut-il.

[Contact] [bmpinitiative@wanadoo.fr](mailto:bmpinitiative@wanadoo.fr)

[Président] Jean-Louis Gillet

→ suite p.32

## > Alsace du Nord Initiatives 2

**C**réée en décembre 1999, Alsace du Nord Initiatives a rencontré plus de 2 500 porteurs de projets. Parmi ceux-ci, 530 ont pu créer leur entreprise dont 70 ont bénéficié de prêts d'honneur (entre 4 500 et 7 500 €) ainsi que du parrainage mis en place par la plate-forme. Le taux de survie est évalué à 80 % sur trois ans. «*Les autres demandes ont été orientées vers les chambres consulaires, explique Guillaume Chauvet, animateur, tout simplement parce qu'elles ne correspondaient pas aux critères d'octroi. Il nous faut également faire œuvre de pédagogie et amener certains porteurs de projet à s'interroger sur leur véritable motivation à vouloir créer une entreprise. Créer sa propre entreprise n'est pas une mince affaire : il faut faire une étude de marché, monter un plan de financement, disposer d'un pécule. Avoir vu «Capital» à la télé et s'enthousiasmer pour la création de SARL à un euro ne suffit pas.*», déplore notre

interlocuteur. Pour lui aussi, la difficulté majeure réside dans le parrainage. «*Il n'est pas simple de décider un chef d'entreprise à un surcroît de travail bénévole*», déclare-t-il avant de préciser qu'à ce niveau, l'action de l'association Egee (voir p. 34) ne pourra être que bénéfique. Guillaume Chauvet place aussi beaucoup d'espoir dans une coopération possible avec les associations de commerçants. Arco 16, à Wissembourg, vient de trouver trois parrains et il est possible que l'Association des commerçants, artisans et prestataires de services de Haguenau-Schweighouse-sur-Moder s'implique à l'avenir. «*À terme, explique Guillaume Chauvet, nous espérons que l'ensemble des associations de commerçants d'Alsace du Nord crée un véritable réseau*».

**[ Contact ]**

alsace-nord-initiatives@wanadoo.fr

**[ Président ]** Philippe Llerena, directeur de l'auto-école ECF Llerena

## > Pays de Saverne Initiatives 3

**F**rédéric Martin distingue deux moments dans l'histoire de cette plate-forme. «*De 1998 à 2001, nous avons accordé huit prêts d'honneur, explique-t-il, et puis nous nous sommes arrêtés jusque 2003, par manque de financement. Depuis, nous avons retenu dix-huit projets sur les trente qui nous ont été proposés, tant dans la création que dans la reprise d'entreprises. Le taux de pérennité est de 100 % pour cette «deuxième vague» alors que la moitié des pro-*

*jets de la première génération ont tenu*». Cette plate-forme n'a pas mis en place de comité de parrainage mais offre, grâce à un partenariat avec l'Association développement entreprises et compétences (ADEC), un accompagnement aux projets liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

**[ Contact ]** frederic.martin@e-psi.org

**[ Présidente ]** Catherine Ledig, directrice de l'ADEC



[ LES 5 PFIL DU BAS-RHIN : UNE PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE ]

## > Alsace Centrale Initiatives 4

**C**ette PFIL octroie quinze à vingt prêts par an. «*Ce n'est pas mal pour un territoire de petite taille, ou pour un bassin d'emploi de 100 000 habitants*» commente son animateur, Stéphane Moser qui relève un taux de 90 % de pérennité depuis l'instauration du prêt d'honneur en 2000. Les projets soutenus sont très divers : de la pédicure au scaphandrier en passant par les professions libérales ou les chauffagistes. Stéphane Moser est le premier «instructeur» du dossier. Il vérifie que les projets sont éligibles, c'est-à-dire que le projet est viable, bénéficie d'un apport personnel correspondant à celui du prêt demandé et qu'un prêt bancaire classique a également été négocié. «*Il ne s'agit pas de faire concu-*

*rence aux banques qui sont nos partenaires privilégiés*», explique-t-il. Le dossier est ensuite soumis aux 16 membres du Comité d'agrément constitué de banquiers, d'experts comptables et de représentants du monde de l'entreprise locale. «*Il n'y a pas d'élus*», souligne Stéphane Moser en insistant par ailleurs sur le rôle des communautés de communes et de la Région Alsace pour le financement des prêts d'honneur. Il souligne la difficulté de recruter des parrains. Beaucoup de chefs d'entreprise seraient partants mais le problème est souvent une question de temps pour les personnes toujours en activité.

**[ Contact ]** aci@alsace-initiatives.com

**[ Président ]** Jean-Louis Créma, directeur général de Pneumax

## > Cap Création Initiative 5

**V**éronique Hoelz, animatrice de la plate-forme strasbourgeoise, assiste également Jean-Luc Heimburger dans la coordination des cinq PFIL alsaciennes. Une autre collaboratrice, Evelyne Kessler, est chargée de l'instruction des dossiers : 165 ont été instruits depuis 1999, 105 prêts d'honneur accordés pour un taux de pérennité de 90 %.

«Une de nos ambitions pour l'avenir, est d'augmenter notre aide à la reprise de petits fonds»

«Nous accordons une importance particulière au suivi», précise Véronique Hoelz. Suivi du parrainage d'abord qui, s'il ne bénéficie pas de temps en temps d'un petit coup de pouce risque de «s'effilo-cher». Suivi financier également. «C'est important, explique notre interlocutrice, nous apportons un regard extérieur sur la gestion comptable, préconisons un éventuel recadrage, parfois même intervenons dans une renégociation

avec les banques ou les experts comptables.» Ce travail est assuré par une équipe de bénévoles instaurée depuis 2004 et constituée d'une bonne trentaine de dirigeants d'entreprises. «Une de nos ambitions pour l'avenir, précise Véronique Hoelz est d'augmenter notre aide à la reprise de «petits fonds», c'est-à-dire des entreprises de moins de trois salariés.» Le prêt d'honneur est plus substantiel dans ce contexte puisqu'il peut aller jusqu'à 15 000 €, à charge pour le porteur de projet de disposer en fonds propres d'un montant équivalent à 20% de l'aide. Autre point fort de Cap Création Initiative : les primes au développement destinées aux entreprises âgées de moins de cinq ans et qui, trop jeunes, ont du mal à obtenir l'aide des banques pour une augmentation de leur capital . «Nous souhaiterions développer cet axe de travail et avons sollicité à cette fin la CDC, la CUS et la Région Alsace et recherchons activement des dons privés. Et c'est là tout le sens que peut prendre une soirée comme le créathon», conclut Véronique Hoelz. (voir encadré page 34).

[ Contact ] v.hoelz@strasbourg.cci.fr

[ Président ] Guy Tonnelier, directeur de RMT

**LE POINT ÉCO**  
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces  
 cet espace vous  
 est réservé !**

performance  
**MEDIA**

**Contactez Patrick Duspeaux**  
 Tél. 03 88 78 47 73  
 Fax. 03 88 78 87 50  
 contact@performance-media.fr

### [ FRANCE INITIATIVE RÉSEAU ]

#### Des synergies

France Initiative Réseau est à la tête des PFIL. Elle a défini une charte de qualité précise qui sert de base de travail à l'ensemble des plates-formes, au niveau national, et constitue un interlocuteur unique.

Au niveau du Bas-Rhin, les animateurs des cinq plates-formes ont décidé, depuis 2005, de coordonner leur travail. Ils se rencontrent, se renvoient des porteurs de projets ou démêlent en commun des problèmes inédits.

> suite p. 34

## Le parrainage

# Un axe essentiel de la prestation des PFIL

### I Témoignages

#### > Un parrain Théodore Martin

**T**héodore Martin, ancien directeur général à la retraite des Sucreries d'Erstein, est le parrain de quatre entreprises qu'il suit depuis leur création. La première n'a pas survécu aux malversations de l'un de ses employés. Les autres tiennent la route avec leurs difficultés propres, assistées des conseils de leur parrain. «C'est un vrai défi, explique celui-ci, car les solutions ne sont jamais évidentes et il faut rester dans le coup. C'est très gratifiant.» Selon lui, le pire obstacle à la réussite d'une entreprise est le «mono produit» qui condamne le jeune entrepreneur à tourner en



[ Théodore Martin ]

rond dans un marché trop étroit. Théodore Martin parraine Microplan, à Erstein, qui propose des logiciels destinés à la gestion des plans par les communes et les entreprises qui ont besoin de

connaître leur environnement, Madest Usinage, un atelier de mécanique générale (fraisage et tournage) à Duttlenheim ainsi qu'Euresco, à Zeinheim. Cette entreprise qui a démarré dans la vente en gros de fournitures pour restauration collective s'est aussi spécialisée dans les équipements et décorations de salles de réunions d'entreprises, chambres d'hôtels, etc. «Je les rencontre toutes les six semaines, précise Théodore Martin, mais beaucoup plus souvent en période d'investissement et plus longuement pour l'analyse des comptes de fin d'exercice. C'est important pour eux d'être confortés dans les choix stratégiques ou alertés en cas de dérive.» <

#### [ EGEE ]

#### La passion de transmettre

Constituée de cadres, de dirigeants d'entreprise ou de responsables d'administration à la retraite, l'association EGEE est un bon relais en matière de parrainage. «Nous souhaitons tous rester en phase avec l'activité économique, explique Pierre Frey, délégué régional de l'association, et il nous a semblé naturel de parrainer de jeunes chefs ou repreneurs d'entreprise.» Leurs atouts : la disponibilité, une mise à jour régulière de leur connaissance du monde économique par le biais de formations régulières et l'autofinancement de leurs frais de parrainage (déplacements, téléphone, etc.) grâce à un accord avec le groupe de retraites complémentaires Arpège qui a créé une ligne de subvention dévolue au parrainage dans le cadre des PFIL.

[ Contact ] als67@tiscali.fr

#### > Un filleul Serge Miguel

**S**erge Miguel dirige depuis deux ans et demi Espace Chantier à Obernai, une entreprise qui livre clés en main des installations provisoires destinées à accompagner les travaux de longue haleine. «De A à Z, explique Serge Miguel : depuis le bungalow et son nettoyage jusqu'aux approvisionnements en eau et en électricité.» Bénéficiaire d'un prêt d'honneur de Cap Création, il insiste sur combien cela l'a rassuré sur la validité de son concept. Il avoue par ailleurs avoir envisagé le parrainage plus comme une étape obligée que comme un atout supplémentaire. Aujourd'hui, il est ravi de cette collaboration. «J'ai demandé une aide au niveau de la commercialisation, explique-t-il et



[ Serge Miguel ]

l'on m'a proposé de profiter des conseils de Frédéric Moulard, directeur régional de la Socotec et membre du CJD. Il m'a appris à faire des devis, à les proposer, ce que je ne maîtrisais pas du tout.» Serge Miguel et son parrain se sont

vus à intervalles réguliers pendant deux ans, comme le prévoit le contrat de Cap Création. Aujourd'hui, l'entreprise s'est développée. Elle est devenue plus autonome mais parrain et filleul continuent à se contacter. <

#### [ COLLECTE DE FONDS ]

#### La Nuit du Créathon

Parrainé par la Banque Populaire d'Alsace, le Créathon, lancé le 9 novembre dernier lors de la 2<sup>e</sup> nuit des créateurs, a été un succès. Des donateurs institutionnels, tels que Alsabail, la Banque Populaire, le GAN, Reunica-Bayard (groupe de protection sociale), la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, etc. associés à des donateurs plus inédits tels que le Club des jeunes experts comptables, le Centre des jeunes dirigeants (CJD) et de nombreux jeunes entrepreneurs et donateurs privés ont permis de réunir 14 000 € qui viendront à point pour compléter le fonds d'investissement de Cap Création Initiative. Côté parrainage, le CJD et le Club des créateurs de la CCI promettent de nouvelles recrues. De très bonnes nouvelles à l'aube de 2006.

> fin du dossier

# Les après-midi de l'hôtellerie-restauration de la CCI En phase avec les professionnels

Créée en 2004 par le service tourisme de la CCI de Strasbourg, la nouvelle formule de rencontres et d'informations destinée au secteur des CHR a déjà réuni cette année plus de 160 professionnels, heureux de pouvoir s'informer sur des sujets sensibles de leur métier.

Organisés le lundi après-midi afin de s'intégrer dans les disponibilités horaires des restaurateurs, les ateliers sont programmés en deux temps : un exposé précis tenu par un intervenant spécialisé et un échange de questions-réponses permettant d'aborder chaque thématique sous un aspect plus pragmatique. Cette interactivité est particulièrement bien vécue par les participants qui profitent non seulement de la conférence mais également de l'expérience de chacun, sans omettre le bénéfice des rencontres informelles interprofessionnelles à l'issue de chaque séance.

## Des intervenants de qualité

Les intervenants choisis ne sont pas moins que la Région Alsace, le Conseil général du Bas-Rhin, le Comité local des Banques et SOFARIS qui ont traité en 2005 les prêts et les dispositifs de subventions pour l'hôtellerie et la restauration, la DDASS et la DGCCRF pour apporter une réponse concrète et pragmatique à la thématique des contrôles d'hygiène dans les restaurants, une agence Web spécialisée dans la conception de sites et de e-marketing dans le domaine touristique ou bien encore les pom-

piers du service départemental pour la sécurité dans les hôtels.

## Des thèmes qui répondent à l'attente des professionnels

Les thèmes sont choisis en fonction non seulement des observations faites par le service tourisme de la CCI mais surtout selon les désirs émis par les entreprises elles-mêmes dans le cadre d'une enquête menée par ses conseillers : 260 professionnels sont invités à se prononcer sur une proposition d'une vingtaine de thèmes soit récurrents, soit liés à l'actualité et définissent ainsi un barème des sujets brûlants. Cette méthode est actuellement employée pour le programme de l'année 2006 qui, face au succès de cette offre, comptera sept ateliers. Les programmes seront distribués en début d'année aux quelque 2600 professionnels du Bas-Rhin avec une nouvelle possibilité de s'abonner d'emblée à toutes les après-midi avec un pass à 40 €. Pionnière en ce domaine, la formule des Après-midi de l'Hôtellerie servira bientôt de modèle pour l'organisation de réunions similaires dans d'autres régions françaises. <

Le succès d'une formule pionnière»

## [ Contact CCI ]

Géraud Bonnet, 03 88 75 25 63  
www.strasbourg.cci.fr/tourisme



## Claude Hufajen – Hôtel des Rohan Je reviendrai l'année prochaine !

**J'**

[Site] [www.hotel-rohan.com](http://www.hotel-rohan.com)



Pour plus d'infos sur cette entreprise:  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 380975052

## Jean-Michel Foisset – Hôtel «L'Ours de Mutzig» Trouver l'information plus aisément

**G**érant depuis quatre ans de «L'Ours de Mutzig» (trois étoiles), Jean-Michel Foisset a assisté à six après-midi de l'hôtellerie. «En premier lieu, je me suis rendu aux réunions pour m'informer sans avoir toujours une actualité personnelle brûlante. Or, j'ai recueilli à chaque fois des astuces et des informations précieuses dont j'ai pu profiter ultérieurement. En plus d'un choix de thèmes fort intéressants, ces réunions proposent un cadre idéal pour rencontrer des spécialistes auxquels on n'aurait pas automatiquement accès en temps normal. Chaque intervenant est choisi judicieusement et les sujets sont traités de manière exhaustive. Dans la vie, savoir où trouver rapidement une information pertinente n'est pas évident. Maintenant, je sais que je peux m'adresser à la CCI et surtout aller à ces réunions. J'ai moi-même des idées de thèmes qu'il serait intéressant d'aborder et que j'ai soumises à la CCI. J'espère qu'ils seront retenus dans le prochain programme.»

[Site] [www.loursdemutzig.com](http://www.loursdemutzig.com)



Pour plus d'infos sur cette entreprise:  
[www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 429870272

# En duo pour les fêtes

Le mois de décembre, propice aux recettes à réaliser chez soi, est l'occasion pour les participants aux Jeudis de la Gastronomie du Cefppa, de faire le plein d'idées. Cette année, ils ont droit à une présentation salée-sucrée de deux étoilés, Franck Mischler (le chef du Cheval blanc à Lembach) et Daniel Rebert (pâtissier à Wissembourg).

**F**ranck Mischler, habitué des fêtes du goût et autres animations pour adultes et enfants s'est prêté volontiers à ce cours de cuisine en duo. Tout en mettant en avant des produits locaux, il a désiré laisser libre cours à sa créativité, conforme à son credo: «*une cuisine évolutive, à l'image de son inspiration*». S'il conserve un certain nombre de

des études au Cefppa et un apprentissage au Crocodile, Franck Mischler a fait ses armes au Patin d'Or au Luxembourg, effectué quelques saisons dans les Alpes et en Bretagne, exercé pendant deux ans chez Westermann, chez Dutournier, au Ritz à Paris et au Martinez à Cannes. Au Cheval Blanc, il dirige une équipe de 20 personnes. Le restaurant est

**D**aniel Rebert, boulanger-pâtissier étoilé, a démarré sa carrière par des stages chez Lenôtre à Paris, dans les années 70-80. En 1986, il reprend l'affaire de ses parents, en s'orientant vers une spécialisation chocolats. Avec deux salariés au départ, il réussit à se créer une réputation sur Wissembourg et en Allemagne, dont la clientèle favorise le développement de la pâtisserie. Aujourd'hui, il emploie 24 salariés, a agrandi la boutique avec un salon de thé et une terrasse et il est référencé dans le Guide du Club des Croqueurs de chocolat à Paris (1998 et 2003). «*C'est ma rencontre avec Fernand Mischler (le père de Franck), au début des années 90, qui m'a conduit à adhérer aux étoiles d'Alsace, puis à l'association Relais Desserts International en 2001*». Passionné par son métier, Daniel Rebert développe des produits savoureux, classiques revus à sa manière, en innovant dans l'ère du temps grâce à des fruits, des mousselines légères ou des petits fours moelleux. «*J'utilise également des épices, qui confèrent douceur et subtilité : il faut de la longueur en bouche, de la force, un goût très peu sucré qui reste très doux*». Sa passion, il la transmet au travers des formations qu'il anime en liai-



[ Daniel Rebert ]

son avec l'Université populaire transfrontalière (le samedi après-midi, de septembre à décembre), ou lors de mini-conférences dans son laboratoire. Des après-midi initiés en liaison avec l'office du tourisme attirent également beaucoup d'Allemands. Le credo de Daniel Rebert est de s'ouvrir au public : «*Aujourd'hui les artisans ne doivent plus rester cachés dans leurs laboratoires ou ateliers, les consommateurs sont friands de découvertes, et notamment des coulisses*». <



[ Franck Mischler et son sommelier, Joël Brendel ]

bases de la cuisine traditionnelle, il prend plaisir à les affiner. «*Il ne faut pas vouloir tout révolutionner*», observe le jeune chef, qui se dit classique sans l'être. Ses préférences vont vers le foie gras maison, les gibiers en saison et le poisson. Pour découvrir quelques-uns de ses secrets, rendez-vous au Cheval Blanc pour une séance intitulée «Tous en cuisine». Vous choisirez le menu que vous confectionnerez vous-même, en partageant l'apéro avec les chefs. L'idée a été mise en place pour des groupes de 5 à 6 personnes, certains jours de la semaine, à partir de 17h. Saveurs garanties ! Après

ouvert les mercredis, jeudis, samedis et dimanches toute la journée et les vendredis soir. <

[ Contact ] 03 88 94 41 86

Pour plus d'infos sur cette entreprise : [www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 738500784

[ Contact ] 03 88 94 01 66

Pour plus d'infos sur cette entreprise : [www.strasbourg.cci.fr/entreprises](http://www.strasbourg.cci.fr/entreprises)  
N° Siren 328298344

## [ LE VITICULTEUR ] La cave viticole de Cleebourg

Dirigée par Frédéric Orth, cette coopérative fêtera ses 60 ans en 2006. Elle regroupe 196 viticulteurs du nord de l'Alsace, qui représentent 195 ha de vigne, ce qui correspond à une production de 16 000 hl par an. 22 personnes y travaillent, dont 19 à plein temps. L'ensemble de la gamme des vins d'Alsace est produite par la Cave de Cleebourg, dont deux produits phares : l'Auxerrois et le Tokay Pinot Gris.

[ Pour tout savoir sur la cave viticole ] [www.cave-cleebourg.com](http://www.cave-cleebourg.com)

[ Contact ]  
Les Jeudis de la Gastronomie  
03 90 40 05 10  
[ Site ] [www.cefppa.com](http://www.cefppa.com)

## [ IDÉES-CADEAUX ]

### [ LE MONDE À PORTÉE DE MAIN ]

#### > 193 pays en un ouvrage

L'édition 2005 de l'Encyclopédie Capital (Nathan) sur le monde géographique, politique, économique d'aujourd'hui vient de paraître. Ce véritable ouvrage de référence propose une banque de données riche en informations (20 000 noms et 25 000 données statistiques), une chronologie millésimée et un point sur l'état du monde en 2005. Il trouvera sa place aussi bien dans les bibliothèques privées qu'au sein des entreprises. Accessible pour tout lecteur sans connexion Internet ! *L'encyclopédie du monde*, 39 €.

[ Site ] [www.nathan.fr](http://www.nathan.fr)

### [ IMAGES OF ALSACE ]

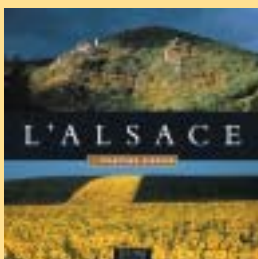
#### > L'Alsace devient anglophile

Un acteur culturel d'envergure à Strasbourg, la librairie anglaise «The Bookworm», fête ses dix ans cette année. Les deux gérantes, Della Meyers et Kiera Tchelistcheff, viennent de publier un très beau recueil de photographies sur l'Alsace tout en anglais présentant la spécificité internationale et plurilingue de la région. Douze entreprises locales ont soutenu le projet, attachées à leur origine alsacienne et actives sur la scène internationale. Une manière valorisante de présenter l'Alsace à des clients ou à des partenaires.

[ Site ] [www.bookworm.fr](http://www.bookworm.fr)

#### > L'Alsace de Frantisek Zvardon

60 vues panoramiques de format 60 x 30 cm en pleine page, photographies inédites réalisées par l'artiste tchèque Frantisek Zvardon, vous feront passer un moment magique. De l'atmosphère des sous-bois et vignobles à la féerie de nos plaines et coteaux au charme de nos champs et villages, c'est une promenade poétique à laquelle vous invite l'artiste, qui vit en Alsace depuis 1985. Sa maîtrise de la lumière et de la technique du panoramique crée des images au réalisme paysager poussé aux plus infimes détails. La parution de cet ouvrage est une nouvelle étape dans l'évolution de Carré Blanc Éditions (Strasbourg) qui, en plus de sa collection «Mémoire de Vies», développe un concept de livres novateurs et marquants sur l'Alsace. 156 pages sur papier de luxe couché moderne brillant laqué. Légendes en trois langues. En vente en librairie, 43 €.



[ Sites ] [www.carreblanc.fr](http://www.carreblanc.fr) - [www.memoire-de-vies.com](http://www.memoire-de-vies.com)

#### > Nature à cœur : photos panoramiques

Constitué essentiellement de photos panoramiques, *Nature à cœur* est consacré à la nature au nord de l'Alsace, plus particulièrement dans les Vosges du Nord. Une découverte de notre bel environnement sous un angle inhabituel. Disponible chez l'auteur, Bernard Bischoff (35 € + 5 € frais de port) ou aux Éditions Les Petites Vagues de La Broque. Également en librairie.

### [ WOLM'ART ] Mettez l'art dans votre entreprise

Disponibles à la location ou à la vente, plus de 350 œuvres originales réalisées par 50 artistes confirmés ou talents émergents vous sont proposées par Marie-Pierre Martin, la créatrice de la société Wolm'art (Souffelweyersheim). Peintures à l'huile, acryliques, photographies, sculptures, etc. ces œuvres qui représentent les divers courants de notre époque peuvent être visualisées sur un site Internet. Il est également possible de les acheter en passant par la location. Une manière originale d'introduire l'art contemporain dans votre entreprise et de dynamiser votre image. L'acquisition d'une œuvre originale d'un artiste vivant peut, sous certaines conditions, vous permettre de bénéficier des dispositions fiscales de la loi sur le mécénat. [ Site ] [www.wolm-art.com](http://www.wolm-art.com)

## Club de la Presse

### L'annuaire 2005-2006 : un vivier de contacts



Journalistes, attachés de presse, chefs d'agences, responsables de services communication, responsables d'organismes privés et publics et présidents d'associations, l'édition 2005-2006 de l'annuaire édité par le Club de la Presse de Strasbourg rassemble près de 600 contacts directs. Également, le fichier complet de tous les médias et institutions présents en Alsace et des contacts thématiques ciblés : musées, économie et budget, universités, environnement, équipement, transports, industrie, consommation, jeunesse et sport, justice, police, gendarmerie, travail, santé, tourisme, culte. Son prix : 40 € <

[ Contact ] [awessang@club-presse-strasbourg.com](mailto:awessang@club-presse-strasbourg.com) - 03 88 35 66 61

### [ ARRÊTER DE FUMER, TOUT SIMPLEMENT ]

#### Sevrage tabagique en quatre heures

C'est ce que promet la société Allen Carr Alsace avec la méthode du même nom qui fait un tabac (...) en Europe et est destinée aux particuliers et aux entreprises. Elle s'appuie sur le principe que le tabagisme est une dépendance essentiellement comportementale et met en évidence la «grande illusion» que le fumeur entretient face à sa cigarette. Véritable outil de dialogue social en entreprise, le programme permet d'aller au-delà de la protection des non-fumeurs (loi Evin) et met à profit l'émulation entre les collègues ex-fumeurs. En cas d'échec, remboursement assuré.

[ Site ] <http://allencarr.alsace.free.fr/>

### [ ÉNERGIES RENOUVELABLES EN ALSACE ]

#### Une charte pour la promotion du photovoltaïque

Un pas vient d'être franchi en direction de l'utilisation d'énergie alternative : la fédération d'Alsace des installateurs électriciens, EDF, ES et Vialis ont signé un accord dans lequel les installateurs s'engagent à conseiller et à travailler dans le respect de l'environnement et les distributeurs certifient leur volonté d'informer, d'assister techniquement et de respecter les délais de raccordement à leur réseau. Une publication concise sur le photovoltaïque en Alsace est accessible sur le net.

[ Site ] [www.ademe.fr/alsace](http://www.ademe.fr/alsace)

### [ OBERRHEINMESSE À OFFENBOURG ]

#### Un nouveau hall d'exposition

Le site de la foire d'Offenburg vient d'inaugurer un nouveau bâtiment multifonctionnel «Baden-Arena» offrant une surface d'exposition de 6 000 m<sup>2</sup> et pouvant accueillir jusqu'à 9 600 spectateurs ou bien 4 000 places assises. Un agencement souple permet la tenue de foires, d'expositions ou de manifestations événementielles. La construction a coûté 13,1 M€ et marque une étape importante dans la modernisation du site de la foire d'Offenburg.

[ Site ] [www.messeoffenburg.de](http://www.messeoffenburg.de)

### [ MAISON DES ASSOCIATIONS ]

#### Des salles équipées à la disposition des PME

Créée en 1991, la maison des associations de Strasbourg fait office de plate-forme de services à destination de la vie associative locale. Située au centre-ville, elle dispose de quatre salles de réunions entièrement équipées : équipement sono et vidéo, internet, accès handicapés. Elles sont aujourd'hui accessibles aux PME, qui peuvent les louer ponctuellement à la demi-journée, la journée ou en soirée. Pour l'organisation de conférences, séminaires, expositions, etc.

[ Contact ] 03 88 25 19 39

# La signature électronique pour faire entrer votre entreprise dans le 21<sup>e</sup> siècle

Échanger via Internet est aujourd'hui indispensable au développement de l'entreprise ou de la collectivité. Cet espace ouvert nécessite sécurité, confiance, parfois confidentialité des échanges. Les certificats de signature électronique ChamberSign France vous permettent d'établir de manière fiable le lien entre une signature numérique, une personne et une organisation.

L'usage d'un certificat pour l'une de ses nombreuses applications ne s'improvise pas. Pour bien intégrer ces nouveaux usages il faut anticiper en s'informant, se formant et en adaptant son organisation. Pour cela, le bureau d'enregistrement de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin est à votre disposition pour vous informer, vous former et vous accompagner.

## Exemples

### • La facture dématérialisée

Le décret n° 2003-659 du 18 juillet 2003 relatif aux obligations de facturation en matière de taxe sur la valeur ajoutée et modifiant l'annexe III au code général des impôts et la deuxième partie du livre des procédures fiscales autorise la transmission des factures par voie électronique. Cette dématérialisation vous permet d'allier gain de productivité et réduction des coûts de diffusion (mise sous pli, envoi, papier, impression, etc.). Une condition : l'usage d'un certificat de signature électronique.

### • Sécuriser ses mails

Vous échangez quotidiennement par mail avec vos clients, fournisseurs, partenaires et collaborateurs. Assurer la sécurité de vos échanges, garantir votre identité à vos destinataires et renforcer l'image de votre entreprise sont votre priorité.



[ Lise Thevenot ]

Avec le certificat ChamberSign, vous authentifiez vos messages, gardez leur intégrité et apportez une valeur juridique à vos mails.

### • La signature de documents numériques

Vous échangez de nombreux documents, notes de frais, bons de commande, factures, contrats, etc. Réduire les flux de documents papier et les coûts associés est stratégique pour votre entreprise.

L'utilisation d'un certificat de signature électronique ChamberSign vous permet de réduire le temps de réalisation, de reproduction, de traitement et les coûts de logistique. Le certificat ChamberSign authentifie la personne émettrice, garantit l'intégrité de l'information transmise et apporte une valeur juridique à vos documents (Loi du 13 mars 2000).

### • Répondre à un appel d'offre par voie électronique

L'article 56 du nouveau code des marchés publics permet de répondre à un appel d'offres par voie électronique sous réserve d'utiliser un certificat de signature électronique.

Les avantages : réduction de la masse des documents transmis, suppression des frais de déplacement et des coûts d'envois postaux des réponses, réduction des risques liés à l'oubli de signatures ou d'émargements des documents. <

#### [ Contacts CCI ]

Bureau d'enregistrement ChamberSign  
Lise Thevenot et Cathie Adam,  
03 88 75 25 55



## [ LES USAGES DU CERTIFICAT DE SIGNATURE ]

- Télétv@ (Déclaration et règlement de la TVA par Internet)
- Ducs-Edi (Déclaration et règlement de cotisations par e-mail)
- Téléc@rte Grise (Déclaration d'achat et de cession de véhicules, carte grise des cyclomoteurs neufs,...)
- Marchés publics (Réponses à des appels d'offres)
- Facture dématérialisée
- Sécurisation des mails
- Accès à des sites sécurisés
- Signature de documents (Contrats, bons de commande, congés)
- Courriers dématérialisés (Lettres simples, courriers recommandés)
- Net Entreprises (Effectuez votre déclaration sociale grâce au portail Net-entreprises)
- Le compte fiscal (Consultez vos déclarations, suivez vos paiements, vos créances et vos remboursements de crédits de TVA, déclarez votre TVA, payez en ligne vos impôts...)

# Parcours sans faute d'un stagiaire MIM, Stéphane Gross

En se remettant en question et en réussissant avec brio son diplôme de management international et marketing à la CCI, Stéphane Gross a utilisé les acquis de sa formation pour donner une nouvelle impulsion à son parcours professionnel. «Déclinaison Chocolat», qui vient d'inaugurer son troisième point de vente, en témoigne.

Issu d'une famille de pâtisseries chocolatiers, Stéphane Gross s'investit lui-même dans le métier à l'âge de quatorze ans. Après huit années d'expérience, de la fabrication à la gestion d'équipes, en passant par l'international, le jeune homme se remet en question. «Suis-je arrivé au bout de ce que je peux faire ?». En quête de développement professionnel et personnel, Stéphane accompagne un ami aux portes ouvertes organisées par le Pôle formation CCI. «Après avoir discuté avec une ancienne stagiaire MIM, Management International et Marketing, j'ai décidé de m'inscrire à cette formation, et satisfaire ma curiosité du secteur du luxe.» Ses cours, son stage et son mémoire lui permettent d'associer ses acquis à la passion de son métier. Et, depuis fin 2004, les connaisseurs et amateurs de chocolat raffiné trouvent leur bonheur dans les boutiques Déclinaison Chocolat de Mundolsheim, de Haguenau et de Strasbourg, récemment ouverte à proximité de la Cathédrale. «Déclinaison Chocolat correspond à une approche nouvelle du chocolat, mariage unique entre une vision de concept et l'amour du terroir». Une large gamme de chocolats déclinée en bonbons, barres, carrés de pâtes d'amandes, truffes, etc. avec le best-seller : le coffret découverte de 16 variétés de chocolat.

L'offre de Déclinaison Chocolat étant large, les entreprises y verront également des solutions pour leurs cadeaux d'entreprise grâce à des



[ Stéphane Gross ]

propositions de conditionnements adaptés à leurs souhaits et budgets.

### Plus qu'un chocolat, un voyage...

Mais il ne s'agit pas que de chocolat... Le concept, mis en place par Stéphane Gross, est ailleurs.

Les consommateurs étant de plus en plus avertis, Stéphane Gross s'est donné le challenge de stimuler leurs sens. De ce fait, les clients sont accueillis personnellement dans les boutiques, où ils auront l'occasion de goûter les spécialités chocolatées tout en se laissant porter par l'histoire de ses produits. Car chaque chocolat a son histoire, son originalité par le choix de son emballage, de sa forme, des

racines en Alsace pour développer son concept de chocolaterie artisanale innovante. «La formation MIM m'a donné les méthodes pour mener à bien mon projet en toute confiance». Conseils pratiques pour garantir le succès de ce concept ? «Être systématiquement en éveil sur les tendances, les modes de vie, le service apporté à la clientèle, tout en s'entourant de professionnels».

### Exporter sa marque

Parallèlement à ses boutiques, Stéphane Gross développe son activité à l'international. Pour cela, Stéphane s'est adressé au Centre MIM pour avoir les conseils d'experts en marketing et en gestion d'entreprise. Il a pu aussi bénéficier des services de chargés de mission MIM, pour l'aider à prospecter et distribuer la marque Déclinaison Chocolat à Londres et à Tokyo.

Pour le créateur d'entreprise, il s'agit d'un moyen agréable de concilier le travail et sa passion pour l'international. Prochaines explorations en vue : les pays de l'Est... Une affaire à suivre. En tous les cas, l'expérience MIM lui a été bénéfique, et il la recommande en tant qu'outil «que chacun doit utiliser pour développer ses propres ambitions». <

[ Contact ] 03 88 20 29 43

[ Contact CCI ]

Stéphanie Kälin, centre MIM, 03 88 43 08 19

« Il faut être en éveil sur les tendances, les modes de vie, le service clientèle »

matières premières utilisées. Stéphane Gross ne propose pas qu'un chocolat, il vous fait voyager dans une atmosphère très «trendy et cosy». C'est après plusieurs séjours à l'étranger (Allemagne, Angleterre, États-Unis, Australie, Arabie, etc.) que l'ancien diplômé MIM a décidé de retrouver ses



Pour plus d'infos sur cette entreprise:  
www.strasbourg.cci.fr/entreprises  
N° Siren 478918212

## Tous les acteurs réunis pour informer jeunes et parents

Durant une semaine, fin novembre, du nord au sud de l'Alsace, se sont tenues plusieurs manifestations organisées avec l'appui des Centres de Formation d'Apprentis. Objectif : promouvoir l'apprentissage auprès des jeunes et de leurs parents.

**O**bernai, Haguenau, Sélestat, Saverne, Wissembourg, les différents bassins d'emploi du Bas-Rhin ont connu plusieurs temps forts en matière d'information sur l'apprentissage. Les conférences étaient organisées par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, la Chambre de Métiers d'Alsace, la Chambre d'Agriculture, avec le

concours de la Région Alsace. Elles ont permis aux participants d'avoir une vision actuelle de l'apprentissage, après le «toiletage» des textes opéré par la loi Borloo, et une information précise sur les possibilités de formation par la voie de l'apprentissage après le collège, le baccalauréat, un BTS ou un DUT.

**Prochaines étapes «Apprentissage» de la CCI** : le recueil des offres de places d'apprentissage en janvier 2006, les Rencontres pour l'Apprentissage en mars pour le lancement de la campagne de recrutement 2006. Autant de rendez-vous dont votre magazine se fera l'écho.

[ Contact CCI ] Point A, 03 88 43 08 00

### [ LE CEFPPA, FORMATEUR À L'ÉCHELLE EUROPÉENNE ]

## 15 ans de coopération avec la CCI de Dresde

**C'**est un diplôme d'honneur et une médaille en porcelaine de Meissen qui ont été remis en septembre dernier à Roger Sengel, président du Cefppa, membre titulaire de la CCI, qui accompagnait une délégation composée de Franck Sellier, directeur général, Martine Parrend, directrice pédagogique et Désirée Ohlmann, coordinatrice Europe. Reçus à la CCI de Dresde, une cérémonie avait été organisée à leur intention en présence du ministre de l'Éducation de Saxe.

**Objectif** : les honorer pour les 15 ans de coopération entre les deux établissements, Cefppa d'Ilkirch-Graffenstaden et CCI de Dresde. Grâce à la volonté politique de la CCI et à son antenne de Zittau, aux aides financières du ministère de l'Économie de Saxe, à des fonds FSE et des fonds de l'Agence allemande pour l'emploi, 82 jeunes originaires de Saxe ont complété leur formation en cuisine, restauration ou hébergement, préparant leur diplôme de CAP, Bac Pro, BP, BTS... en Alsace.

Leur parcours les a amenés à de belles carrières professionnelles en Allemagne pour certains, en France, voire ailleurs dans le monde pour d'autres. Voici une belle illustration de l'investissement du Cefppa dans la construction de l'Europe gastronomique, qui s'inscrit dans la reconnaissance des parcours et diplômes professionnels en Europe. Comme l'a souligné le ministre de l'Éducation de Saxe : «*le Cefppa a été précurseur et il est devenu un espace de formation à l'échelle européenne*».

[ Contact ] 03 90 40 05 10

### [ PÔLE FORMATION CCI ] Les formations

#### > Les langues étrangères : pour adultes et enfants

Le Pôle formation CCI propose des cours collectifs extensifs. Rendez-vous pour un stage de 40 heures, qui se tiendra de février à juin 2006.

Pour vos enfants, des cours sont programmés pendant les vacances scolaires : en stage intensif de 30 heures, du 13 au 17 février 2006.

[ Contact CCI ] Christine Strozyk, 03 88 43 08 30

#### > L'expression écrite : pour français et étrangers

Quatre nouvelles formations sont proposées visant à améliorer son expression écrite :

- écrire sans fautes
- savoir rédiger
- communiquer par écrit en milieu professionnel
- correspondance commerciale

[ Contact CCI ] Marylène Kuntz, 03 88 43 08 22

LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

Annonces  
cet espace vous  
est réservé !

performance

MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
contact@performance-media.fr

# Protégez vos créations intellectuelles

## > L'INPI et la propriété industrielle

L'INPI (Institut national de la propriété industrielle) est une administration placée sous tutelle du ministère de l'Industrie», précise d'emblée François Muller, délégué régional. Sa mission est double. Il est, d'une part, habilité à délivrer des brevets qui protègent les inventions techniques et scientifiques et peut également enregistrer des marques de fabrique ou des dessins et modèles. L'INPI a par ailleurs la mission de diffuser toutes les informations techniques et juridiques relatives à la propriété industrielle. «Il faut s'assurer qu'une marque est disponible avant de la déposer», explique François Muller. «Pour ce faire, nous disposons d'outils de recherche informatisés tels que Espace Net émanant de l'Office européen des brevets ou bien encore d'un portail appelé Plutarque qui recense les marques déposées au niveau français et international.»

### Information terrain et audits

François Muller insiste également sur un troisième aspect du travail de l'INPI : la sensibilisation au thème de la propriété industrielle menée dans les écoles d'ingénieurs ou de commerce d'une part, mais aussi sur le terrain. «Notre opération phare depuis l'an dernier, précise notre interlocuteur a consisté à établir une série de pré-diagnostic auprès des TPE, PME et PMI de la région. Il s'agit de réaliser des audits en entreprise afin de sensibiliser les directions à l'importance de la problématique de la propriété industrielle.» 22 diagnostics ont été effectués en 2004 et quelque 45 en 2005. Une démarche soutenue financièrement par la Région Alsace qui a fait de la diffusion de la culture de la propriété industrielle l'une de ses priorités. L'INPI participe par ailleurs à la grande campagne nationale de sensibilisation à la contrefaçon.

[Site] [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)

Les créateurs, les entreprises innovatrices sont auteurs d'œuvres intellectuelles dans le domaine industriel ou commercial. Le plus souvent, ces œuvres sont destinées à être exploitées et commercialisées. Elles peuvent prendre des formes diverses : inventions techniques, dessins ou modèles, marques, etc. qu'il convient de protéger et dont il y a lieu de tirer profit. Ces œuvres confèrent à leurs auteurs un droit moral et un droit patrimonial qu'ils peuvent revendiquer.

La protection des droits intellectuels est précisée dans le Code de la propriété intellectuelle qui régit les droits d'auteurs, les droits de propriété industrielle et les droits voisins.

### Que faut-il protéger ?

Il n'existe pas de monopole de la pensée, chacun peut avoir une «idée». Aussi, seule la matérialisation de l'idée, sa forme concrète pourra être protégée par un droit de propriété industrielle tel un brevet, un dessin, un modèle ou une marque, etc.

Attention, il ne faut pas uniquement protéger les inventions révolutionnaires. Tout ajout, perfectionnement apporté à une œuvre déjà créée doit être protégé de façon à conforter son auteur dans ses droits et à dissuader les concurrents d'une imitation dont ils n'auraient aucun mérite à profiter.

### Comment protéger ses droits ?

Un seul organisme gère le dépôt et la protection des droits de propriété industrielle : l'Institut National de la Propriété Industrielle – INPI. (voir interview ci-contre).

La protection d'une œuvre dépend avant tout de sa forme. Un inventeur ou une entreprise ayant matérialisé une idée dans le domaine technique cherchera à obtenir un brevet afin de se voir conférer un droit exclusif sur l'invention minutieusement décrite. La protection

sera valable pour 20 ans en France. Le brevet valorise l'innovation et permet à son titulaire d'interdire une exploitation de son œuvre sans autorisation. Il lui garantit la jouissance du fruit de ses recherches et de ses investissements. Si le créateur n'est pas encore prêt pour le dépôt d'un brevet, il peut toutefois déposer une enveloppe Soleau qui permet de se pré-constituer une preuve de création et de donner une date certaine à son contenu. Attention, contrairement au brevet, cette enveloppe Soleau ne constitue pas un titre de propriété industrielle. L'auteur d'un modèle, d'un dessin cherchera à préserver l'originalité, le «look» du produit ayant rencontré l'adhésion du public. Il devra le protéger des imitateurs. Le dépôt permet une protection de cinq ans renouvelable tous les cinq ans jusqu'à 25 ans.

Enfin, si une marque réussit à s'imposer dans l'esprit du public en raison de produits brevetés ou de modèles (déposés), l'entreprise qui la possède doit protéger ce signe distinctif qui permet au public d'identifier ses produits et son savoir-faire. Le dépôt d'une marque confère à son auteur une protection de 10 ans, indéfiniment renouvelable. Attention, pour être protégeable, la marque doit être distinctive et non générique, licite et encore disponible ! Par ailleurs, une dénomination sociale, un nom commercial ou une enseigne ne se

déposent pas, leur droit d'utilisation s'acquiert par l'usage.

Le dépôt auprès de l'INPI de chacun de ces droits confère une protection en France mais il est judicieux de se protéger sur le territoire européen, voire de façon plus vaste. L'INPI offre des possibilités de protection au-delà de nos frontières.

### Comment défendre ses droits ?

Le fait de détenir un titre de propriété industrielle signifie non seulement que son détenteur a le droit d'user du titre qu'il a protégé, mais qu'il peut également interdire aux autres de l'utiliser sans son autorisation. Le propriétaire du titre pourra attaquer tout contrevenant sur le fondement de l'action en contrefaçon en démontrant uniquement l'utilisation par l'autre partie de «l'œuvre protégée» (cf. notes d'information). S'il n'a pas protégé ses droits par un dépôt, l'auteur d'une œuvre intellectuelle pourra agir sur le fondement de la concurrence déloyale, mais devra alors prouver la faute de la partie adverse (cf. notes d'information).

La propriété industrielle est un domaine très pointu et il convient, en la matière, d'avoir recours à des spécialistes. L'accès n'est cependant pas fermé aux entreprises qui veulent acquérir des connaissances en ce domaine et développer des stratégies de veille pour mieux défendre leur droits et développer leurs marchés. L'Institut européen

entreprise et propriété Industrielle (IEEPI) basé à Strasbourg a pour vocation de former les dirigeants et responsables stratégiques à la propriété industrielle (cf. ci-contre). Les droits de propriété industrielle sont aujourd'hui les signes distinctifs et les fers de lance des entreprises dans un marché de plus en plus concurrentiel. Le chef d'entreprise ne peut donc ignorer cette thématique. <

**Consultez les notes d'information relatives au dossier sur**

[www.strasbourg.cci.fr/juridique](http://www.strasbourg.cci.fr/juridique)

- Action en concurrence déloyale et protection des signes distinctifs (rubrique concurrence)
- Conflits nom de marque et nom de domaine (rubrique Internet)
- Droits des inventeurs salariés (rubrique social vie de l'entreprise)

## > L'IEEPI au service de la propriété intellectuelle

«Créé en 2004, à l'initiative du ministère de l'Industrie et de l'INPI, l'IEEPI (Institut européen entreprise et propriété intellectuelle) a pour vocation la formation des responsables économiques à la plus-value que peut représenter la propriété intellectuelle», explique Antoine Dintrich, directeur général de l'Institut. Cette «propriété intellectuelle» regroupe la propriété industrielle qui régit les brevets, les marques, les dessins et les modèles (en trois dimensions) ainsi que les droits d'auteur et les droits voisins. «La France est en retard en matière de protection intellectuelle», explique Antoine Dintrich qui précise qu'alors qu'il est déposé quelque 45 000 brevets par an en Allemagne, la France n'en relève que 15 000. «Nous ne sommes cependant pas moins inventifs, souligne-t-il, mais créer



et protéger sont deux choses différentes et la France a une tradition de secret dont il faut qu'elle mesure les effets pervers.»

L'IEEPI met dès lors en œuvre des formations à destination des dirigeants de PME, des spécialistes de la propriété intellectuelle dans les grands groupes ainsi qu'auprès des chercheurs et chargés de valorisation dans les établissements publics et les universités.

[ Site ] [www.ieepi.org](http://www.ieepi.org)

## > Strasbourg : un pôle de compétences

«Si Strasbourg a été sélectionnée parmi quinze villes candidates pour être le siège de l'IEEPI, ce n'est pas un hasard», explique Antoine Dintrich en précisant que la construction, sur le Parc d'innovation d'Illkirch-Graffenstaden d'un bâtiment dédié à la propriété intellectuelle (PI), s'inscrit dans le Plan État-Région 2006-2008 Strasbourg-ville européenne, cofinancé par l'État et les collectivités territoriales. Avec le CEIPI (Centre d'études internationales de la propriété industrielle) de Strasbourg qui dépend de l'université Robert Schuman, la délégation régionale de l'INPI et l'IEEPI, la ville est désormais dotée d'un véritable pôle de compétences en PI qui place l'Alsace en pointe dans la nouvelle économie de l'intelligence et de la connaissance en train d'émerger au niveau européen.

**LE POINT ÉCO**

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces  
cet espace vous  
est réservé !**

performance

**MEDIA**

**Contactez Patrick Duspeaux**  
Tél. 03 88 78 47 73  
Fax. 03 88 78 87 50  
contact@performance-media.fr

## N'attendez pas la fin de la période d'essai

### AGENDA

> **Judi 26 janvier 2006, salle 105 à la CCI de Strasbourg**

«Déposer une marque, un brevet, un dessin ou un modèle : quelles formalités, quelles précautions ?»

Réunion d'information sur les droits de propriété industrielle, animée par le directeur de l'INPI et un avocat du barreau de Strasbourg.

Participation 15 €

[ Renseignements et inscription ]

Monique Triponel, Laurence Roesch, 03 88 75 25 24 - juridique@strasbourg.cci.fr

Un salarié n'est jamais tenu d'informer son employeur de son état de santé (lequel relève de sa vie privée), son silence au moment de l'embauche n'est donc pas fautif. L'employeur n'est toutefois pas démuné pour apprécier l'aptitude du candidat au poste, y compris sur l'aspect médical. Il dispose d'un outil objectif et déterminant lors du recrutement : la visite médicale d'embauche qui permet de valider si le candidat est apte au poste.



Cette visite doit être effectuée avant l'embauche ou au plus tard avant l'expiration de la période d'essai. Si l'employeur ne procède pas à cette visite dans les temps, il s'expose à un risque et ne pourra pas prétendre que le salarié l'a trompé. En effet, tout licenciement prononcé après la fin de la période d'essai en prétextant notamment le dol du salarié sur son état de santé serait considéré comme abusif et donnerait droit au salarié à des dommages et intérêts. <

### INDICES

> Indice trimestriel du coût de la construction Insee 2<sup>e</sup> trimestre 2005 : **1276** soit augmentation de 0,71 % en 1 an

> Taux d'intérêt légal 2005 : **2,05 %**

> Indice des prix à la consommation, nouvelle base 100 en 1998, octobre 2005 : **113,1**

> Taux principal de refinancement de la BCE : **2 %**

> Taux de base bancaire (depuis le 15 octobre 2001) : **6,6 %**

> SMIC (à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2005) :

– taux horaire brut : **8,03 €**

– taux mensuel pour 151,67 heures : **1217,91 €**

> Plafond mensuel Sécurité Sociale 2005 : **2516 €**

 Données actualisées sur [www.strasbourg.cci.fr/etudes](http://www.strasbourg.cci.fr/etudes)

#### [ Contacts CCI ]

Monique Triponel, Laurence Roesch, 03 88 75 25 24 - juridique@strasbourg.cci.fr  
Permanences tous les jours de 10h à 12h et de 14h à 16h.

### > Cadeaux d'affaires : montant revu à la hausse

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006, les entreprises pourront récupérer la TVA sur les cadeaux d'affaires dont la valeur unitaire n'excède pas 60 € TTC pour un même bénéficiaire au cours d'une année (31 € TTC jusqu'au 31 décembre 2005).

Ce seuil sera réévalué par la suite tous les cinq ans, en fonction de la variation de l'indice des prix à la consommation, hors tabac, de l'ensemble des ménages.

Arrêté du 12 octobre 2005

[ Plus d'information ]

[www.strasbourg.cci.fr/juridique](http://www.strasbourg.cci.fr/juridique) (Rubrique Imposition de bénéficiaires).

### > Que faire en cas de revendication de l'indemnité de rupture par l'agent commercial

En cas de rupture des relations liant un agent commercial à son mandant, l'agent a droit à une indemnité compensatrice, fonction du préjudice subi. Il doit notifier à son mandant son intention de revendiquer ce droit dans l'année qui suit la rupture (article L. 134-12 alinéa 2 du Code de commerce). Cette

revendication n'a pas à être faite par citation en justice ou exploit d'huissier, une lettre recommandée avec AR ou une remise en mains propres contre décharge suffit. Si après la revendication, les parties ne peuvent trouver un accord, une action en justice sera nécessaire, mais cette dernière n'a pas à être intentée dans le fameux délai d'un an.

Rappelons enfin que les parties au contrat ne peuvent pas définir d'avance, forfaitairement, le montant de l'indemnité due en cas de rupture (mais elles peuvent prévoir son mode de calcul). De même, les parties ne peuvent en aucun cas stipuler dans le contrat que l'agent n'aura droit à aucune indemnité quelles que soient les circonstances de la rupture.

*Pour plus d'information, vous pouvez acquérir le guide de l'agent commercial vendu par notre service juridique au prix de 12 € TTC.*

### > Professionnels : payez vos impôts au moyen d'une créance fiscale


Les entreprises peuvent désormais utiliser une créance fiscale détenue sur le Trésor pour payer leurs impôts. Peuvent ainsi être utilisés :

- **les créances imputables sur l'IS** et devenues restituables (crédit d'impôt recherche, report en arrière des déficits) ;

- **les restitutions consécutives à un dégrèvement concernant l'IS** et les contributions assimilées (IFA, TVTS, contribution des revenus localisés, etc.), la TVA et les taxes et participations assises sur les salaires ;

- **les crédits et excédents de taxe ou d'impôt** (crédit de TVA, excédent d'IS, etc.)

L'impôt sur le revenu et la taxe professionnelle ne sont pas concernés par ce dispositif.

 Pour utiliser ce mode de règlement, l'entreprise doit demander, via un formulaire téléchargeable sur le site, l'imputation de sa créance sur une échéance fiscale dont la date limite de paiement se situe au moins 30 jours après la présentation de la demande.

L'administration fiscale, après avoir vérifié l'existence effective de la créance, informera le contribuable par courrier de la suite donnée à sa demande.

[ site ] [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr) (Rubrique Professionnels, Actualités)

## Guy Schlegel, Projlor Ingénierie

# De la conception à la réalisation de machines spéciales

Spécialisé dans l'ingénierie et le développement de machines spéciales, Projlor est constitué de deux structures : un bureau d'études à Nancy et l'atelier de réalisation, implanté depuis juillet 2005 à Schirmeck, qui englobe les activités de réalisation, mise au point et le service automatisme. À la tête du groupe, Guy Schlegel.

« J'ai repris la société Projlor de Nancy en 2003, alors qu'elle comprenait le bureau d'études et l'usine qui assurait le montage des machines », raconte le dirigeant. Désirant développer sa zone de chalandise et disposer de locaux plus spacieux, il a choisi de scinder les structures. Le bureau d'études de Nancy, constitué de 11 personnes, a désormais sa vie propre avec une spécificité qui est l'étude complète en 3 D et la conception de machines spéciales destinées à l'industrie.

### Multiplier les contacts

Celles-ci sont assemblées, usinées et testées dans la nouvelle usine de Schirmeck (10 salariés). « Une situation privilégiée, sur l'axe Épinal-Saint-Dié-Nancy » explique Guy Schlegel, choisie en fonction de la zone de chalandise Grand Est visée par Guy Schlegel, de Longwy à Ferrette, jusqu'à Langres. Ses ateliers occupent quelque 500 m<sup>2</sup> dans la zone artisanale « Le Chimpy », dans une partie des locaux libérés par l'Usine Sem-Suhner, et récemment rachetés par la Communauté de Communes.

Dépasser la taille critique fait partie des projets à moyen terme du chef d'entreprise. Assurant la gestion globale du Groupe et son développement commercial, celui-ci fait du



[ Guy Schlegel ]

### [ CE QU'IL A TROUVÉ À LA CCI ]

« Une équipe de professionnels a validé mon dossier qui était quasiment bouclé. Ce n'était pas le cas la première fois », observe le créateur qui avoue avoir été moins pertinent lors de la création de l'entreprise Integram.

démarchage une priorité -il affiche déjà quelque 50 000 km à son compteur « Lorraine » ! En attendant

d'embaucher - ce qui n'est pas évident, dans la mesure où ses propres exigences et les compétences des jeunes ne sont pas forcément en adéquation avec ses souhaits -, il s'entoure de sous-traitants usineurs. Son objectif est néanmoins de fidéliser ses collaborateurs, à l'instar des deux apprentis - électricien et chef de projet - qu'il a engagés.

Parmi ses clients, Carbone Lorraine, Sotralentz, Knauf, Alstom, TRW,

Sew-USocom, etc. Un portefeuille qu'il vise à développer tous les jours. D'où sa récente participation au Fist, salon international de la sous-traitance organisé par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, qui a débouché sur la création d'un nouveau vivier de prospects. « On avait déjà obtenu une liste de sous-traitants de la part de la CCI, en allant au Fist nous avons bouclé la boucle. Sur les 150 cartes de visites emmagasinées, une

vingtaine de rendez-vous ont été programmés ». Autant de clients intéressés par des robots d'assemblages, notamment dans la plasturgie pour l'industrie automobile, de machines de tests pour d'autres secteurs comme la pharmacie. <

Contact | 03 88 97 81 75

Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
www.strasbourg.cci.fr/entreprises  
N° Siren 450631999

Cette rubrique est réservée aux titulaires du Passeport Entreprendre de la CCI

Contact Espace Entreprendre | June Marchal, 03 88 75 24 25 - j.marchal@strasbourg.cci.fr

Simon Sappa, Addictif

## Le multimédia au service de la communication

Après six ans d'expérience dans la conception de produits Internet et multimédia, Simon Sappa a monté sa propre société à Strasbourg, Addictif. Axée sur la conception et la réalisation d'outils de communication et de marketing, elle propose différents supports : Internet, cédéroms, bornes, vidéo, multimédia. Ses clients sont autant les TPE- PME, que les grands groupes ou les agences de communication.

Situé rue Pierre Bucher à Strasbourg, Simon Sappa travaille à la production de médias électroniques dédiés à la communication, au marketing et à la formation. Issue du rapprochement d'un studio de création graphique et d'un pôle de production multimédia, la société Addictif dispose des atouts nécessaires à la valorisation de l'ensemble des supports interactifs d'une entreprise.

### Présentation interactives

De l'étude de conception au conseil en ergonomie et design, Addictif gère toutes les étapes de vos projets, qu'ils soient de type Internet – cédéroms, marketing produits – ou des présentations interactives sur des salons. Ses atouts : un potentiel créatif et technologique pertinent, souplesse et réactivité. Sa clientèle, conquise essentiellement grâce à un réseau professionnel enrichi au cours des dernières années, est composée de très petites entreprises, de structures industrielles, d'organismes publics, en passant par de grandes entre-

### [ CE QU'IL A TROUVÉ À LA CCI ]

« Une validation de ma démarche, par un retour d'institutionnels et de professionnels qui ont eu un avis pertinent. »

prises étrangères disposant d'un siège dans la région. 80 % de son CA est réalisé grâce à cette clientèle gérée en direct, le reste transite par des travaux en sous-traitance pour des agences de communication. L'objectif de Simon Sappa est de développer cette part de prescripteurs.

### Être pertinent

« C'est un modèle qui se développe ; il faut rester spécifique sur son créneau, ne pas couvrir un spectre trop large pour être pertinent et rester compétitif ». Lui-même travaille en sous-traitance pour la partie hébergement et infographie. En fait, il affiche une spécificité de création et de réalisation de concept. Parmi ses clients, Steelcase, pour lequel il a développé des cédéroms de forma-

[ Simon Sappa ]



tion et de présentation de principes d'aménagements qu'il a fait réaliser en sept langues. Récemment, il a également réalisé la refonte graphique du comparateur de prix TaZoo ! et accompagne actuellement l'Union Fédérale des Ostéopathes de France dans leur

communication électronique. Au-delà de sa clientèle strasbourgeoise, Addictif irrigue Paris, Lyon, et d'autres régions françaises. <

[ Contact ] 03 88 35 48 59



Pour plus d'infos sur cette entreprise :  
www.strasbourg.cci.fr/entreprises  
N° Siren 479159964

## [ COMMERCE ] Librairie Kaobang : 2<sup>e</sup> point de vente

Spécialisés dans la littérature asiatique, Fabrice Dunis, Florence Krecina et Nathalie Ludwig, les trois associés de la librairie Kaobang, née fin 2002 rue Thomann à Strasbourg, se trouvaient à l'étroit dans leur local. En embauchant deux salariés, ils ont fini par ouvrir un deuxième point de vente, devenu l'univers privilégié de Nathalie Ludwig. Place Clément, la boutique, plus spa-

cieuse, affiche en effet des spécificités qui se situent en parfaite harmonie avec l'intérêt personnel de la jeune femme : le bien-être, la médecine et la spiritualité. Livres, disques, thés, encens, bougies, objets cadeaux s'y concentrent, vous faisant voyager de l'Orient – bouddhisme, yoga et autres pratiques liées aux traditions chinoises – à l'Occident – méde-

cine, santé, bio. Deux canapés vous invitent à une découverte conviviale, et à des échanges culturels. La première librairie reste axée sur le Japon. Kaobang a obtenu le Passeport Entreprendre de la CCI (PE de février 2003). Du lundi au samedi, de 10h à 18h.

[ Contact ] 03 88 32 04 55 - www.kaobang.com

# 640 producteurs, 48 850 vaches à lait, 1 % de la production nationale de lait

4 000 producteurs de lait en 1983 en Alsace, 640 en 2004 : voici les chiffres affichés par la FDSEA, pour une production quasiment identique. «*C'est l'instauration des quotas laitiers qui a contribué à changer la donne du marché*». Proches de la retraite, certains agriculteurs ont cessé leur activité, indemnisés par l'État. D'autres se sont diversifiés, d'autres enfin se sont développés, parfois en se regroupant. Regard sur un marché contrasté.



**P**ierre-Paul Ritleng, conseiller technique à la FDSEA, Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles, et animateur du CRIEL (Centre régional interprofessionnel de l'économie laitière), a suivi cette évolution, considérant l'arrivée des quotas comme une chance, de même que le phénomène associatif qui permet de se regrouper\* et de mutualiser les investissements. «*Le travail du lait est très contraignant, les jeunes ne souhaitent plus être mobilisés 365 jours par an, en s'unissant ils deviennent plus efficaces et réalisent des économies d'échelle. Parallèlement, la réforme de la Politique agricole commune (PAC) qui sera en phase active en 2006, va imposer de nouvelles*

*contraintes aux producteurs, déjà soumis à un durcissement de la réglementation, notamment en matière d'hygiène*». Alors que les agriculteurs arrivant sur le marché devront intégrer une fonction administrative plus importante, les «*anciennes générations*», seront obligées de renouveler leur outil pour rester performants. Autre problème évoqué par Pierre-Paul Ritleng et qui concernera également les repreneurs d'exploitations, la nécessité de sortir des villages pour se mettre aux normes et s'agrandir. Or, les terres à bâtir sont très prisées et la forte concentration de la population marque un obstacle à l'implantation, du fait des nuisances liées aux exploitations : bruit des machines, odeurs, etc.

Actuellement 640 producteurs adhérents sont recensés par la FDSEA, qui représente environ 95 % de la profession. Avec 48 850 vaches à lait (30 000 dans le Bas-Rhin), ils affichent quelque 260 Ml de lait collectés, dont 160 environ concernent le Bas-Rhin (61,5 % de la production régionale). «*Dans le Bas-Rhin, observe Pierre-Paul Ritleng, Alsace-Lait représente près de 70 % de la collecte régionale, suivie d'Unicolais (basée à Sarrebourg, l'entreprise collecte essentiellement sur le Bas-Rhin) et Calas*».

Alors qu'en 2001, le prix du lait avait atteint les 306,85 € les 1 000 litres, une baisse progressive a marqué les dernières années : «*le lait est acheté par les transformateurs*

*au prix de 282,92 € pour 1000 litres en 2004*», indique Pierre-Paul Ritleng. «*Pour compenser cette baisse, une aide directe a été versée aux producteurs. Mais malheureusement, la baisse des prix ne se retrouve pas dans les rayons*», regrette-t-il, affichant clairement qu'il milite pour une répartition équitable de la valeur ajoutée. La consommation des produits à base de lait alsacien représente environ 30 % de la consommation régionale, l'export est inexistant, tout comme pour le lait de chèvre, une part infime est transformée en fromage et vendue sur les marchés. <

[ Contact ] 03 88 19 17 70

\*GAEC : groupement agricole d'exploitation en commun

## Raymond Durr, producteur résolument bio

# Ferme Durr : «la vraie nature du lait»

Boofzheim. À moins de 30 kilomètres de Strasbourg, au cœur du Ried, la ferme Durr s'inscrit dans le paysage de l'agriculture biologique. Raymond Durr y élève une cinquantaine de vaches laitières, nourries selon un cahier des charges précis, 65 % d'herbes provenant des prés de l'III. 320 000 litres de lait bio sont produits chaque année. Le lait cru entier et les produits laitiers transformés sont vendus à la ferme et dans des magasins spécialisés. La ferme Durr produit également des yaourts, crèmes desserts, boissons rafraîchissantes, fromages, issus d'une fabrication artisanale bio.

Ingénieur en laiterie, Raymond Durr travaillait dans l'industrie laitière lorsque son père a pris sa retraite, en 1980. «Il avait alors un petit élevage de sept vaches laitières. Et moi, sourit l'exploitant, j'étais devenu une victime de la maladie bio, difficile à guérir... J'ai eu envie de produire du lait bio dans une filière artisanale». À 29 ans, le jeune homme a donc investi dans un bâtiment pouvant accueillir 50 vaches et permettre la transformation du lait sur place. Il a également adhéré au projet d'Alsace Nature, qui visait à empêcher le retournement des prairies naturelles du Ried, contribuant à la sauvegarde des paysages.

### Hygiène et traçabilité

Aujourd'hui, la Ferme Durr fournit l'ensemble du réseau de distribution alsacien – magasins spécialisés et bio, supermarchés et hypermarchés disposant d'un rayon bio (partenaire privilégié, le Rond-Point Coop). Sa gamme variée englobe l'ensemble des pro-



[ Raymond Durr ]

duits laitiers, y compris les fromages, yaourts, crèmes, etc. autant de produits certifiés d'agriculture biologique (Labels Alsace Bio, AB). La ferme Durr vend également ses produits sur place et sur les marchés – deux sites, boulevard de la Marne à Strasbourg et à Furdenheim. Le lait cru conditionné en bouteilles plastique est distribué quotidiennement dans le Haut-Rhin et le Bas-Rhin. La moitié du chiffre d'affaires de la ferme Durr est réalisée avec des grossistes en France et en Allemagne et

du marché, en même temps qu'aux contraintes liées aux normes européennes». À la ferme Durr, de nombreux aménagements ont été réalisés pour répondre aux critères d'hygiène et de traçabilité. «La nécessité d'acheter des emballages à des conditions correctes – 50 000 pots imprimés au minimum – nous a également poussés à grandir», reconnaît Raymond Durr.

### Garder la vocation artisanale

Convaincu que l'industrie agro-alimentaire est prise dans un étau de mondialisation, celui-ci a préféré rester sur sa niche. Et continue de fabriquer 40 produits différents, sans machine performante. «Je veux garder ma vocation artisanale. Ma clientèle est informée de la qualité de mes produits, elle est consciente de leur coût. Je vends des produits santé et plaisir, issus d'une nouvelle relation à la terre, préservant le bien-être de l'animal et son environnement». Sur quelque 80 clients réguliers du magasin de la ferme, la moitié sont des amis. Convivialité oblige, Raymond Durr accueille chaque année sept ou huit stagiaires, qui logent à la ferme et mangent avec les patrons. <

[ Contact ] 03 88 74 87 80

### [ CONSOMMATION ]

- le Français boit 70 litres de lait par an
- l'Irlandais 158,4 litres
- le Finlandais 153,7 litres
- l'Anglais 118,7 litres
- l'Allemand 67,1 litres
- le Grec 62,5 litres

[ Source ] [www.maison-du-lait.com](http://www.maison-du-lait.com)

> suite p. 50

## Alsace Lait : coopérative laitière indépendante

# La maîtrise de la filière

Alsace Lait a été créée en 1979, regroupant quatre coopératives préalablement situées à Molsheim, Riedseltz, Haguenau, Berstett, puis la Laiterie de Strasbourg. Aujourd'hui, elle regroupe 400 adhérents, producteurs et propriétaires de quelque 20 000 vaches laitières, assurant une collecte de près de 108 MI de lait par an.

**À** Hoerd, sur une emprise de 10 hectares, 170 salariés d'Alsace Lait sont répartis dans plusieurs bâtiments dédiés à la collecte, à la transformation et à la commercialisation du lait et des produits à base de lait. Seul le

blanc, yaourts à boire et brassés, nécessitent le traitement de 30 000 tonnes de lait par an. Les trois axes de vente sont la GMS (60 % du chiffre d'affaires), la restauration hors foyer (25 %) et l'industrie (15%). Un pan qui inclut la fabri-

*ment les seuls à détenir le Label Rouge pour la crème fluide, ce qui nous vaut une clientèle de grands restaurants parisiens». S'il aime à souligner le bien-être de l'animal dans ses cheptels, Michel Debes, producteur et président de la coopérative depuis douze ans, tient aussi à relever «l'importance de l'équilibre à trouver pour l'éleveur. Le métier de producteur de lait nécessite beaucoup de contraintes, il faut savoir évoluer, avoir des structures adaptées, investir dans des automatismes pour faire de la qualité. Les conditions de vie deviennent aussi importantes que le revenu, d'où l'évolution des producteurs vers les regroupements du type GAEC (voir p.48). Il faut gérer au mieux les investissements pour rester compétitif. On ne peut préjuger d'un maintien des quotas ni des aides dispensées pour compenser les baisses de prix. Chez Alsace Lait, les cinq dernières années ont été difficiles, du fait du sinistre subi en 2000-2001». Depuis, une orientation clairement affichée vers les produits frais devrait pouvoir doper les ventes. De même que l'obtention de la certification IFS permettra de se développer à l'international.*

dans un rayon de 50 km, ce qui autorise un ramassage quotidien d'une durée inférieure à cinq heures dans chacune des exploitations. 100 % des coopérateurs, adhérents ou en cours d'homologation, respectent la charte des bonnes pratiques d'élevage (CBE). Leurs cheptels bénéficient d'une alimentation régulière tout au long de l'année, dont 2/3 de l'alimentation produite sur la ferme, 1/3 en compléments de rations. Des contrôles systématiques au chargement et déchargement du lait sont validés par un laboratoire indépendant interprofessionnel. <

[ Michel Debes ]



[ Contact ] 03 88 69 22 04

transport est une fonction réalisée en sous-traitance. Le lait représente environ 38 % des 74,6 M€ du chiffre d'affaires de la coopérative, il est vendu frais, fermenté et pasteurisé. Le lait UHT (entier et demi-écrémé) représente 35 MI, alors que le frais atteint les 9 MI.

### 30 000 tonnes de lait par an

Également fabriqués dans l'usine, le fromage blanc frais, battu nature et aromatisé, véritable cheval de bataille d'Alsace Lait, et des spécialités laitières à base de fromage

cation de mélanges pour la préparation de la tarte flambée. Le noyau dur de la clientèle d'Alsace Lait se situe en Alsace, mais l'entreprise démarque également en région parisienne, à Lille et à Lyon. «De même que nous sommes les seuls à produire un lait frais haute qualité (répondant à des critères rigoureux définis dans un cahier des charges fixé par décret, imposant notamment des seuils bactériologiques à la collecte, une transformation et un conditionnement spécifique), nous sommes égale-

### Une traçabilité totale

L'entreprise, certifiée Iso 9001 et 9000, version 2000, se targue d'une maîtrise complète de la filière laitière dont la zone de collecte, soigneusement identifiée, se situe

### [ LA FÉDÉRATION NATIONALE DES PRODUCTEURS DE LAIT ]

Syndicat professionnel créé en 1946, ses adhérents sont les sections laitières des fédérations départementales ou régionales des syndicats d'exploitants agricoles. La FNPL est constituée en association spécialisée de la FNSEA (Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles). Elle représente les producteurs de lait auprès des pouvoirs publics français et européens.

[ Contact ] 01 49 70 71 90

## La ferme Adam

## Un robot pour respecter les rythmes biologiques des vaches

**P**rès de 80 vaches laitières, 690 000 litres de lait par an, 150 ha de terre, voici les caractéristiques de la ferme Adam à Wahlenheim. Cette exploitation familiale en GAEC (voir page 48) est dirigée par trois frères, Christian, Didier et Benoît, dont le père, Paul Adam, avait lui-même repris l'exploitation de son père en 1964. Une affaire qui n'a eu cesse d'évoluer, d'adapter ses équipements pour augmenter ses capacités de production, se mettre aux normes CEE et autres certificats et labels de qualité et de traçabilité. C'est ainsi que la ferme a mis en place la méthode HACCP, qu'elle adhère au réseau Bienvenue à la ferme, au Buerehof.

Le dernier investissement en date est la création d'un bâtiment de 3600 m<sup>2</sup>, dans lequel a été installé un robot de traite. «*Nous respectons ainsi le rythme biologique de la vache, qui prend l'initiative de se faire traire lorsqu'elle en a envie, à*



[ Didier Adam ]

*n'importe quel moment de la journée*», explique Benoît Adam, qui s'occupe plus particulièrement de la partie administrative et commerciale de la ferme, à côté de sa fonction d'enseignant au lycée agricole d'Obernai. La ferme Adam livre environ 30 % de sa production à la

coopérative Alsace Lait, 70 % étant transformés à la ferme pour une vente directe auprès des particuliers qui achètent dans le magasin attenant à la ferme ou sont livrés à domicile, mais aussi en circuit GMS, auprès des grossistes et des industriels. Le lait pasteurisé est vendu en briques avec bouchons plastique, entier, demi-écrémé, écrémé. La ferme produit également de la crème fraîche, des crèmes desserts, du fromage blanc également intégré dans des garnitures complètes pour tartes flambées (fonds de tarte, préparations assaisonnées, lardons) et vendu à des particuliers, restaurants et associations. Parmi les objectifs de la Ferme Adam : un projet d'ouverture de magasins, dont le premier en mars 2006, près de Huningue. <

[ Contact ] 03 88 51 02 11

## [ COMMERCE EXTÉRIEUR ]

Structurellement excédentaire, le solde commercial du secteur des produits laitiers s'est contracté en 2004, pour atteindre 631 M€. Alors que les exportations reculaient de 1,8 %, les importations progressaient de 2,4 %.

## [ TISSU DES ENTREPRISES ]

Pour la 5<sup>e</sup> année consécutive, le nombre d'établissements spécialisés dans la fabrication de lait liquide et de produits frais s'est contracté en 2003 (-4 unités), alors que dans le même temps les effectifs salariés progressaient de près de 1 %.

40 % de la collecte de lait étaient assurés par trois groupes en 2002 : Lactalis, Sodiaal et Bongrain-CLE. Ils étaient suivis par quatre coopératives (Laïta, Eurial-Poitouraine, Unicopa et le GLAC) et quatre groupes privés (Entremont, Danone, Nestlé et Bel).

Les géants des industries agro-alimentaires sont bien représentés sur le marché des produits laitiers. Néanmoins, ils doivent faire face à la concurrence des spécialistes. À leurs côtés interviennent de nombreuses coopératives en aval de la filière.

Danone, c'est aussi Taillefine, Bio et Actimel.

Nestlé, c'est aussi Sveltesse, La Laitière, Yoco.

## [ ET L'ALSACE ? ]

En Alsace, l'équilibre apparent est dû à la présence d'un secteur de la glace important, qui génère de l'emploi dans la transformation, alors que la transformation laitière, au sens traditionnel, est assez peu représentée.

La production alsacienne est de 1,2 % de la production nationale, d'après Onilait/SCEES. La production de lait pasteurisé est présente dans les groupes également impliqués dans la production de lait UHT : Social, Lactalis et Alsace-Lait, marque de renommée locale.

## [ DOCUMENTATION ]

## &gt; L'économie laitière en chiffres

C'est un recueil de statistiques qui présente un panorama complet du secteur laitier en France, dans l'Union européenne et dans le monde. Vous y trouverez notamment la structure de la production laitière, la production et la collecte du lait, la structure de la transformation, les fabrications de produits laitiers, les prix de vente, les mesures d'intervention. CNIEL, édition 2005, 214 pages, 9,50 €

[ Contact ] 01 49 70 71 71

[ Site ] [www.maison-du-lait.com/chiffres/ecochif.html](http://www.maison-du-lait.com/chiffres/ecochif.html)

## &gt; Étude Xerfi :

Produits laitiers (négoce et fabrication)

Collection État du Marché, 5-IAA-02

## [ Contact CCI ]

Monique Siffert, 03 88 75 25 50

## [ REVUES SPÉCIALISÉES ]

> LSA – [www.lsa.fr](http://www.lsa.fr)

> Faire Savoir-Faire [www.fairesavoirfaire.com](http://www.fairesavoirfaire.com)

> Points de Vente [www.pointsdevente.com](http://www.pointsdevente.com)

> Agia Alimentation [www.sediac.fr](http://www.sediac.fr)

## &gt; Noël, le sens du partage

**Strasbourg tout entière illuminée**

Depuis la fin novembre, le centre-ville s'est doté d'une parure de lumières qui lui donne un aspect féerique. Outre la porte de lumières de la rue du Vieux-Marché-aux-Poissons créée par l'association des commerçants Les Vitrines de Strasbourg, une deuxième porte a fait son entrée place d'Austerlitz, face au marché aux bredeles qui s'est installé sur la place laissée disponible par les cars. Et, comme chaque année, le marché de Noël prend ses aises place de la Cathédrale, place Broglie, place Benjamin-Zix et du Marché Neuf, place Kléber, écrin du Village du partage. Quant à la place Gutenberg, elle est dédiée à l'artisanat et aux spécialités bulgares du pays invité d'honneur. Dans le bâtiment de la CCI, le hall d'exposition accueillera à nouveau les bouquinistes, installés derrière les superbes vitrines à la décoration signée Pierre Bardet, directeur des Vitrines de Strasbourg. Jusqu'au 24 décembre 2005.

[Contact CCI ]

Christine Hansmann, 03 88 75 24 09

## &gt; Les courts séjours de Noël en Alsace

**Pour vos familles et amis**

Un catalogue de l'ADT (Agence de développement touristique du Bas-Rhin) propose une offre complète (nuitées, petits déjeuners, repas gastronomiques, visites ou dégustations). Histoire de découvrir les traditions authentiques dans sept pays de Noël.

[Site] [www.tourisme67.com](http://www.tourisme67.com)

## La 4<sup>e</sup> édition des Noëlies

### Jusqu'au 6 janvier

24 manifestations culturelles et spirituelles à travers 14 lieux situés sur l'ensemble de l'Alsace, pour nourrir et renforcer un courant spirituel séculaire, à côté du courant festif... et séculier.

L'objectif de l'association «Noël en Alsace» est, depuis quatre ans, de renouer avec les origines et le sens de Noël. D'Aspach à Grendelbruch, ce sont des enfants venus de Lettonie, de Pologne et de Hongrie qui auront convergé vers l'Alsace. De Haguenau à Rouffach, leur message sera repris tantôt par de grands orchestres, tantôt par des sculpteurs et des photographes. Et les natiivités de nos deux plus grands musées d'Alsace (Unterlinden à Colmar et Beaux-Arts à Strasbourg) seront commentées au cours d'exceptionnelles visites. Parmi les moments forts, le spectacle «Plume d'Ange» par les Élastonautes le 15 décembre à Barr, les concerts du 18 décembre au Palais des fêtes (trois chœurs de jeunes de la nouvelle Europe),



la conférence Gutenberg le 15 décembre en l'Église Saint-Pierre-le-Jeune : «Noël, je crois, Noël j'achète», un débat animé par Jacques Fortier autour d'un sujet qui pose la question du sens de Noël (un site dédié accueille les réactions du public : [www.noeljachete-noeljecrois.com](http://www.noeljachete-noeljecrois.com)), les expositions de sculptures à l'Église Saint-Thomas et au CIAL (jusqu'au 31 décembre et au 10 janvier).

L'opération Noëlies est financée à 55 % par la Région Alsace, le restant par des partenaires institutionnels et privés.

L'entrée est libre pour les chœurs et les expositions, les spectacles et les concerts sont à 9 € pour les adultes et 4 € pour les enfants.

[Site] [www.noelies.com](http://www.noelies.com)

## LOISIRS

## &gt; Jusqu'au 8 janvier Europa-Park revêt son manteau blanc

Après les festivités de Halloween, son potiron de 417 kg, ses attractions terrifiantes et sa parade nocturne, Europa-Park revêt des habits de fête. Des centaines de sapins décorés de milliers de boules étincelantes et multicolores, des kilomètres de guirlandes lumineuses, des spectacles dédiés au thème de l'hiver et de Noël. Comme chaque année, un authentique marché de Noël se tiendra dans le quartier allemand, exposant une multitude d'objets d'artisanat. Dans le Dôme, la grande revue de cirque proposera un spectacle audacieux. Et puis, le célèbre dîner de gala réalisé par Émile Jung, Le Crocodile.

[Contact] 03 88 22 68 07 [Site] [www.europapark.fr](http://www.europapark.fr)

## Du 12 au 15 mars 2006 au Parc des expositions à Strasbourg

**Egast 2006 – 11<sup>e</sup> édition**

Créé en 1986, ce salon professionnel de l'équipement, de la gastronomie et des services fêtera ses vingt ans sous le signe de la diversification et de l'innovation. Grâce au dynamisme du président du comité d'organisation de l'édition 2006, Thomas Riegert (Cafés Reck, membre titulaire de la CCI), le salon prend un nouvel envol. Il élargit son offre en matière d'équipements annexes, arts de la table, décoration, vêtements professionnels, services, agroalimentaire. «Nous avons une légitimité forte en Alsace, où l'industrie agroalimentaire a des atouts à mettre en avant», souligne Claude Feurer, directeur de Strasbourg Événements, qui espère bien augmenter le nombre des 21 000 visiteurs atteint en 2004. Partenariat a

également été noué avec le salon Hogaka de Karlsruhe, débouchant sur une vingtaine d'exposants pour une surface de 250 m<sup>2</sup>.

**La fête de la profession, un grand moment de plaisir**

Au menu, une inauguration en présence de grands chefs contemporains : Hervé This (F), Heston Blumenthal (GB), Pierre Gagnaire (F), Émile Jung (F), Jean-Georges Klein (F), Denis Martin (CH), Ettore Bocchia (I). Thème : l'innovation culinaire en Europe. Une exposition de savoir-faire culinaires à la fois audacieux et surprenants,



animée par l'initiateur et le théoricien de la gastronomie moléculaire, le physico-chimiste, Hervé This.

**Le café de la tribune**

Lieu de débats et de conférences, le café de la tribune réunira les métiers de bouche, alors que des trophées, concours et dégustations ponctueront le salon où des stands présenteront également les possibilités de formation, de recrutement et de transmission d'entreprises dans le secteur de l'hôtellerie-restauration. À noter sur vos agendas !

[Site] [www.egast.tm.fr](http://www.egast.tm.fr)